



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA

**Educación superior y estructura social en Chile contemporáneo:
aproximación desde el estudio comparado de una cohorte**

Memoria para optar al Título de Sociólogo

Felipe Ghiardo Soto
Director: Manuel Canales

Santiago de Chile, diciembre 2019

INDICE

Resumen	1
I. Planteamiento del problema	2
1. Educación superior: crecimiento y diversificación	2
2. Estudiantes de primera generación: nuevo sujeto y tema de investigación	4
II. Objetivos	10
III. Hipótesis	11
IV. Marco teórico	12
1. Estructura social y educación	12
A. Educación y estructura social en los clásicos	12
B. Educación y tipos de sociedad	13
C. Estudios y cualificaciones como recurso	15
2. <i>Reproductores, herederos y estudiantes de primera generación: guía para una aproximación comparativa</i>	18
A. Ocupaciones y estructura social	18
B. Condiciones materiales y consumos	24
C. Estructura social, ideología, política	28
V. Metodología	34
VI. Resultados	38
1. Herederos, reproductores y primera generación	38
A. Trayectorias educacionales	39
B. Situación laboral	41
i. Actividad y condiciones laborales	42
ii. Perfil de actividad: categoría ocupacional y oficios	43
C. Trayectorias y condición socioeconómica	49
i. Ingresos	49
ii. Bienes durables	52
iii. Pobreza	56
2. Acceso a bienes culturales	57
A. Puntos de origen: la herencia cultural	57

B. El presente	59
C. Acerca de las prácticas artísticas	63
3. La <i>subjetivación política</i> en la cohorte	65
A. Situación personal y visión de futuro	65
B. El contexto: imágenes sobre el Chile actual	68
C. La necesidad de cambios	71
D. Cultura política y principios de organización social	72
E. conducir los cambios	76
F. Modos y grados de subjetivación política	79
i. El interés	79
ii. Informarse, conversar	80
iii. Involucramiento y participación política	82
VII. Conclusiones	84
VIII. Bibliografía	89

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Matrícula total según tipo de institución. Chile, 1984-2018	2
Gráfico 2. Cobertura neta según quintil de ingresos. Chile, 1990-2017	3
Gráfico 3. Grupos generacionales según zona de residencia	38
Gráfico 4. Tipo de estudios superiores según grupo generacional	39
Gráfico 5. Instituciones de educación superior según grupo generacional	40
Gráfico 6. Área de estudio según grupo generacional	40
Gráfico 7. Condición de actividad según grupo generacional por sexo	42
Gráfico 8. Categoría ocupacional según grupo generacional	44
Gráfico 9. Rama de actividad según grupo generacional	45
Gráfico 10. Oficio a un dígito según grupo generacional	48
Gráfico 11. Ingresos del trabajo según grupo generacional	49
Gráfico 12. Ingreso del trabajo en pesos promedio según grupo generacional por tramo etario	50
Gráfico 13. Situación de propiedad según grupo generacional por tramo etario	52
Gráfico 14. Materiales de vivienda según grupo generacional	54
Gráfico 15. Tipo de vivienda según grupo generacional	54
Gráfico 16. Presencia de bienes en el hogar según grupo generacional	55
Gráfico 17. Pobreza en ingresos, pobreza en cuatro dimensiones y pobreza en cinco dimensiones según grupo generacional	56

Gráfico 18. Asistencia alguna vez en la vida según grupo generacional por espacio cultural	57
Gráfico 19. Asistencia con padres durante la infancia según grupo generacional por espacio cultural	58
Gráfico 20. Acceso a espacios culturales en la niñez según grupo generacional	59
Gráfico 21. Asistencia últimos 12 meses según grupo generacional por espacio cultural	60
Gráfico 22. Acceso a espacios culturales últimos 12 meses según grupo generacional	61
Gráfico 23. Modo de acceso a teatro según grupo generacional	62
Gráfico 24. Espacio de acceso a teatro según grupo generacional	62
Gráfico 25. Prácticas culturales mediante internet según grupo generacional	63
Gráfico 26. Índice de lectura según grupo generacional	65
Gráfico 27. Grado de satisfacción con vida actual y grado de seguridad ante el futuro según grupo generacional (promedio)	66
Gráfico 28. Posibilidad de cumplir metas con estudios alcanzados (solo <i>muchas</i>), grado de realización en actividad y evaluación de situación personal según grupo generacional	67
Gráfico 29. Acuerdo con que el esfuerzo produce ascenso social y que trabajando se consiguen metas. promedio según grupo generacional.	68
Gráfico 30. Oportunidades en Chile según grupo generacional por ámbito (promedio)	70
Gráfico 31. Necesidad de cambios profundos según grupo generacional por ámbito (%).	71
Gráfico 32. Rechazo a la desigualdad según grupo generacional por ámbito (promedio).	73
Gráfico 33. Definición de democracia según grupo generacional	74
Gráfico 34. Relaciones élites/pueblo en toma de decisiones según grupo generacional (muy de acuerdo y bastante de acuerdo)	77
Gráfico 35. Atributos de políticos según grupo generacional por tópico (promedios)	78
Gráfico 36. Respaldo a mecanismos de toma de decisiones según grupo generacional (promedio)	78
Gráfico 37. Porcentaje influido por la política, interesado en política y dispuesto a involucrarse en política según grupo generacional (solo mucho y bastante)	79
Gráfico 38. Interés por informarse según grupo generacional por ámbito (solo mucho y bastante interés)	80
Gráfico 39. Frecuencia conversa sobre actualidad y política según grupo generacional y ámbito de sociabilidad (sólo muy frecuente y bastante frecuente)	81
Gráfico 40. Posición política según grupo generacional	82
Gráfico 41. Acciones realizadas según grupo generacional (porcentaje)	83

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Diez carreras más frecuentes según grupo generacional	41
Tabla 2. Condiciones laborales según grupo generacional	43
Tabla 3. Diez principales oficios según grupo generacional	46
Tabla 4. Decil de ingresos según grupo generacional y tramo etario	51

Tabla 5. Análisis <i>post-hoc</i> sobre ingresos del trabajo según grupo generacional	51
Tabla 6. Condiciones de muros, pisos y techos de vivienda según grupo generacional	53
Tabla 7. Delegación de servicios según grupo generacional	75

RESUMEN

La tesis que se presenta a continuación investiga sobre los efectos en la estructura social que ha tenido el aumento más reciente en la cobertura del sistema de educación superior en Chile. Lo hace comparando a tres grupos: estudiantes de primera generación, personas sin estudios superiores hijos de padres que tampoco estudiaron y personas con estudios superiores cuyos padres son técnicos o profesionales. Respecto a cada uno de estos tres grupos, se analiza información sobre su situación laboral y socioeconómica, el acceso a bienes culturales y lo que desde el Programa de Naciones Unidas se define como *subjetivación política*.

La pregunta se enfoca específicamente en las generaciones jóvenes que han protagonizado las inflexiones más recientes en los niveles de participación neta en la educación superior. En lo que sigue se entregan algunos antecedentes del problema y se definen las preguntas e hipótesis del estudio. Luego se fundamentan las dimensiones del análisis y se presenta la metodología de investigación. Los resultados permiten sostener que el acceso de nuevos segmentos de la sociedad a la educación superior estaría empujando una reconfiguración de la estructura social en las generaciones jóvenes, que se verifica tanto en la esfera de las ocupaciones como en los niveles de ingresos y de acceso a bienes materiales y culturales. Mediante el acceso a educación técnica y profesional, los estudiantes de primera generación se han podido distanciar de quienes no lograron estudiar y acercarse a quienes provienen de familias con padres profesionales, aunque la evidencia sugiere que esta aproximación hasta ahora ha sido más bien parcial o limitada.

Palabras clave: educación, estructura social, trabajo, bienes culturales, subjetivación política

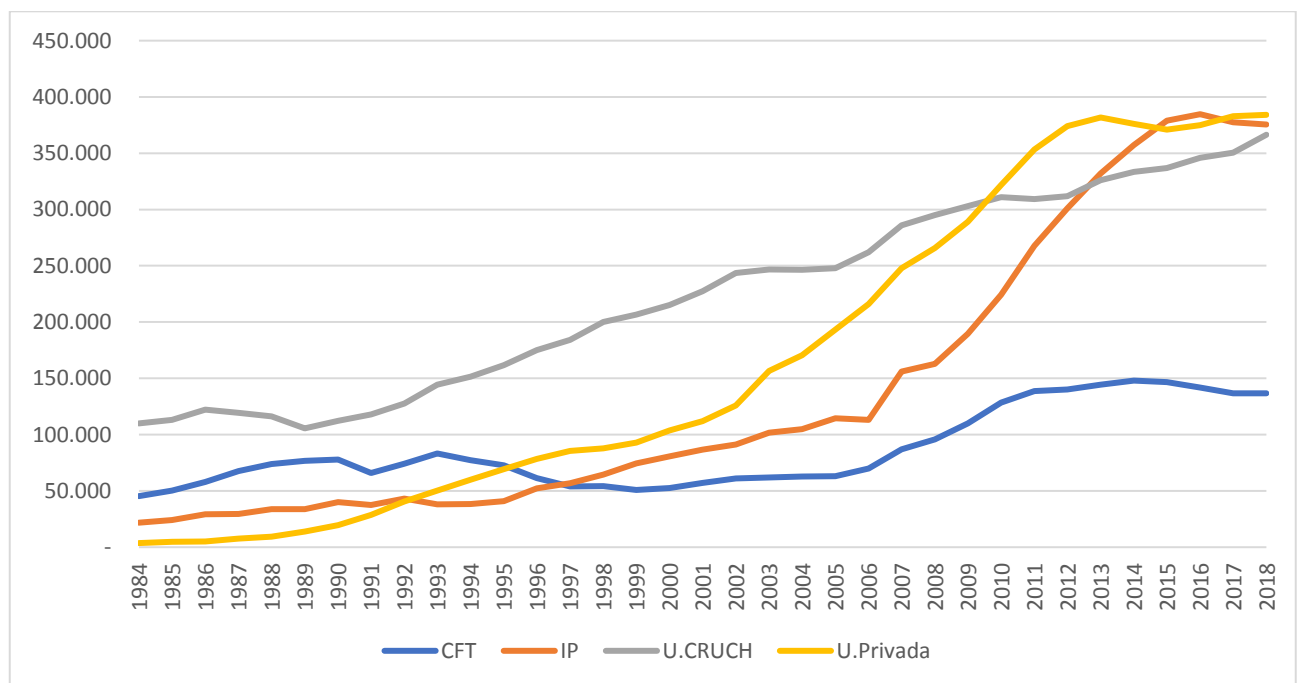
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1. EDUCACIÓN SUPERIOR: CRECIMIENTO Y DIVERSIFICACIÓN

Uno de los procesos importantes ocurridos en las últimas décadas en Chile ha sido el fuerte aumento en el acceso a la educación superior. En poco menos de treinta años la matrícula prácticamente se ha quintuplicado. De los cerca de 190 mil estudiantes que había en 1984 se pasó a 250 mil en 1990; diez años después, en el 2000, llegaba a cerca de 450 mil estudiantes, a 620 mil en 2005, sube a 985 mil en 2010 y llega a un millón 120 mil en 2019 (SIES, 2018).

Visto en detalle, el proceso revela dos inflexiones importantes (gráfico 1). La primera se produjo hacia fines de los años ochenta y principios de los noventa, cuando la matrícula universitaria experimentó un aumento notorio, sobre todo en las universidades del Consejo de Rectores de Universidades de Chile (CRUCH). La segunda se produjo en la primera mitad de la década de los 2000, cuando las universidades privadas comienzan a captar una cuota cada vez mayor de la matrícula universitaria y los institutos profesionales se empiezan a convertir en un componente gravitante del sistema.

GRÁFICO 1. MATRÍCULA TOTAL SEGÚN TIPO DE INSTITUCIÓN. CHILE, 1984-2018.

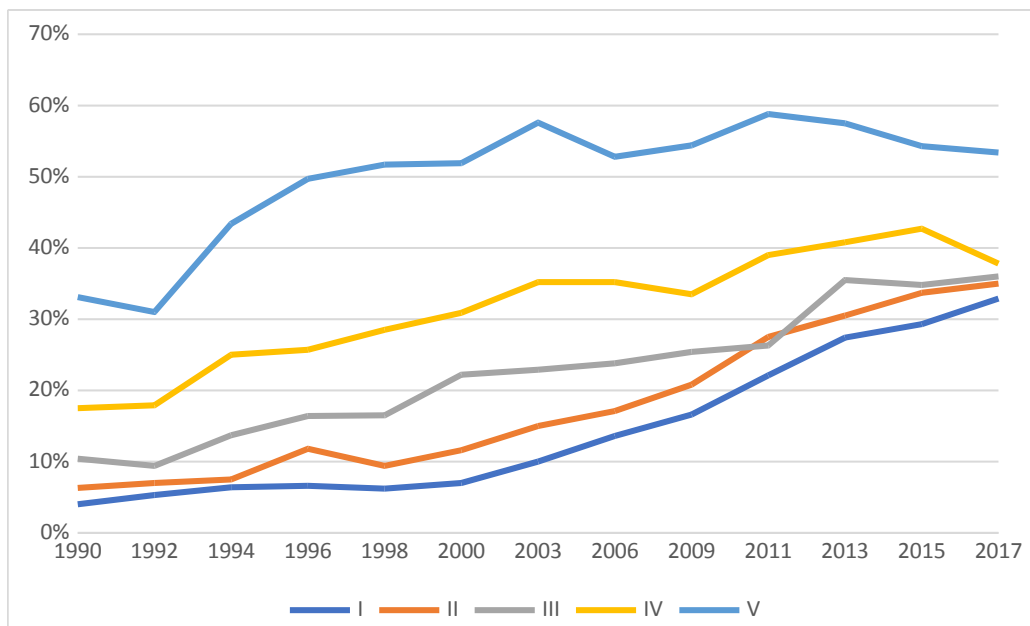


Fuente: Elaboración propia sobre la base de Sistema de Información de la Educación Superior (SIES)

La magnitud y rapidez de esta segunda inflexión es notable. Tan solo una década tardaron estos dos tipos de instituciones en superar la matrícula de las universidades del CRUCH. Y lo importante, a nuestros efectos, es que coincide con un cambio paralelo en la composición social de la matrícula. Hasta

fin de los años noventa la matrícula mantuvo relativamente inalterado su patrón histórico de reclutamiento. Aquella primera inflexión que se produjo en esos años se concentró en los estratos de ingresos más altos (gráfico 2). Solo una vez que estos alcanzaron un umbral relativamente estable en torno al 50%, los saltos en cobertura se pasaron a registrar en los quintiles siguientes. A finales de los años noventa y principios de los 2000, el aumento más notorio se produjo en los quintiles medios de ingresos (IV y III). Eso hasta cerca del año 2003. A partir de ahí la matrícula de estos quintiles se empieza a estabilizar al tiempo que empezaba a crecer fuerte la participación de los dos quintiles de más bajos ingresos. Desde entonces hasta ahora han sido estos quintiles los que más han aumentado su cobertura al punto de empatar, en 2018, los niveles de los quintiles medios de ingresos.

GRÁFICO 2. COBERTURA NETA SEGÚN QUINTIL DE INGRESOS. CHILE, 1990-2017.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de serie de encuestas CASEN 1990-2017

El resultado combinado de ambas tendencias es una población estudiantil más numerosa y socialmente diversa. Cerca del 40% de los jóvenes entre 19 y 24 años se encuentra actualmente estudiando en alguna institución de educación superior, bastante por sobre el 10% o 20% de hace apenas unas décadas. Al mismo tiempo, la participación de los sectores de menores ingresos es más alta que nunca antes. Ya a mediados de la década del 2000 se calculaba que cerca del setenta por ciento de los jóvenes que entraban a estudiar una carrera de educación superior provenían de familias en las cuales ninguno de sus miembros había alcanzado ese nivel de estudios. Para fines de esa misma década, cerca del 80% de los estudiantes superaba el nivel de escolaridad de sus padres (Meneses, Rolando, Valenzuela y Vega, 2010), y desde ahí hasta ahora, estas tendencias han mantenido el mismo curso. No es menor, en

este sentido, que en la Universidad de Chile, el año 2018, 46,3% de los estudiantes fueran primera generación de universitarios en sus familias.¹

Se trata de una marca de época. Que siete de cada diez estudiantes de educación superior eran primera generación con estudios superiores de sus familias se convirtió en un tópico que resumía el impacto de la ampliación en la oferta en la educación, sobre todo privada, y era, al mismo tiempo, el signo más patente de las nuevas aspiraciones y estrategias que empezaban a adoptar sectores de la sociedad que hasta entonces habían permanecido fuera de este nivel del sistema (cf. CIDE, 2006, 2012).

2. ESTUDIANTES DE PRIMERA GENERACIÓN: NUEVO SUJETO Y TEMA DE INVESTIGACIÓN

Emergía, así, un nuevo sujeto, el «estudiante de primera generación», reconocido pronto como «caso tipo» de la expansión de la enseñanza superior en Chile. Su presencia ha abierto un campo de investigación relativamente incipiente que en otras latitudes existe hace ya varias décadas, por lo menos desde los años setenta, sobre todo en el área anglosajona y europeo-occidental. Por estos trabajos se sabe que este tipo de estudiantes suelen provenir de familias con ingresos familiares por debajo del promedio de sus respectivos países, que muchos pertenecen a minorías étnicas -hispanos, negros-, y suelen ser más mujeres que hombres (Terenzini, Springer, Yaeger, Pascarella y Nora, 1996; Nuñez y Cuccaro-Alamin, 1998; Lohfink y Paulsen, 2005). Cuando se comparan sus trayectorias educativas con las de quienes son hijos de padres con educación terciaria, resulta que los estudiantes de primera generación suelen ingresar más tarde a la educación superior y hacerlo a programas conducentes a grados académicos inferiores a los que consiguen los “estudiantes tradicionales” (sic) (Pascarella, Pierson, Wolniak, y Terenzini, 2004; Esprivalo y Scott, 2003; Chen, 2005; Mehta, Newbold y O’Rourke, 2011; Soria y Stebleton, 2012).

El objetivo de estos estudios apunta muchas veces a detectar factores que incidan en el rendimiento y la permanencia de los estudiantes de primera generación en la educación superior para, desde ahí, proponer medidas que ayuden a suplir algún déficit y a sortear con éxito las exigencias académicas y la adaptación a la vida de institutos y universidades. Algunos de estos factores se arrastran desde etapas previas a la educación terciaria. El menor capital cultural de sus familias, la falta de preparación en la escuela secundaria o el desconocimiento sobre la dinámica interna de las instituciones de educación superior son algunos de los factores comunes a los estudiantes de primera generación que afectan sus resultados y su integración al sistema (Nuñez y Cuccaro-Alamin, 1998; Choy, 2001). Otro grupo de factores se produce una vez dentro, en el curso mismo de los estudios: los estudiantes de primera

1 Al respecto, ver: <http://www.uchile.cl/noticias/146295/463-de-nuevos-estudiantes-de-pregrado-es-la-generacion-universitaria>

generación suelen vincularse menos con la vida universitaria, toman menos cursos extracurriculares y pasan menos tiempo en los establecimientos que los “estudiantes tradicionales”, todos factores que terminan afectando el rendimiento, alargando los años de estudio o desembocando en mayores tasas de deserción (Choy, 2001; Collier y Morgan, 2008; Cataldi, Bennett y Chen, 2018). Influye también el hecho de que muchos estudiantes de primera generación trabajan, a veces a tiempo completo, y presentan mayores cargas de responsabilidad familiar. De ahí el calificativo de *población de riesgo* por parte de algunos investigadores, un término con el que buscan subrayar la necesidad de medidas especiales para retenerlos y evitar su deserción, sobre todo en los dos primeros años de estudios, los dos más críticos para este tipo de estudiantes (Terenzini et al., 1996; Warburton, Bugarin y Nuñez, 2001; Chen, 2005). Pasado ese punto, lo más probable es que logren nivelar los déficits y obtengan resultados similares a los de quienes venían con un mayor *background* cultural (Pike y Kuh, 2005). Ahí la importancia que algunos estudios le atribuyen a la *motivación* con la carrera y sus contenidos, dos dimensiones cruciales para la continuidad, tanto o más que las esperanzas de movilidad depositadas en la obtención de un título profesional (Prospero y Vohra-Gupta, 2007).

Otra línea de investigación en estos países trabaja desde el relato de los estudiantes de primera generación.² Uno de los temas que destacan estos estudios es el dislocamiento posicional que acarrea el hecho de convertirse en graduados (London, 1989, 1992; Orbe, 2007; Davis, 2010; Lowery-Hart y Pacheco, 2011). Quiérase o no, el acceso a estudios superiores rompe con los itinerarios trazados para el común de su clase. Al estudiar se adquieren nuevos conocimientos, más abstractos y generales, y se toma contacto con pautas culturales muchas veces distintas a las propias de los grupos de origen. Se producen, entonces, fisuras en la identidad, una situación ambigua marcada por sentidos de pérdidas y ganancias. Al estudiar se gana en conocimientos, autonomía, proyección, *estatus*, pero existe también una pérdida, un distanciamiento respecto a la familia y los pares. Además que la integración a ese nuevo mundo es muchas veces parcial, marcada por una sensación de extrañamiento respecto a los «estudiantes tradicionales», sobre todo en quienes pertenecen a minorías étnicas y lingüísticas o ingresan a instituciones de alta selectividad (Orbe, op. cit.).

El otro tema surge de los procesos decisionales. Al adentrarse en este terreno, han ido surgiendo elementos que, de algún modo, cuestionan premisas más deterministas de la teoría de la reproducción. Es cierto, sostienen, que los estudiantes de primera generación provienen de hogares con menos capital económico, cultural y social; pero el relato de los estudiantes demuestra que, al contrario de lo que en teoría se asume, los padres han sido un factor clave para las aspiraciones de sus hijos (Gofen, 2009;

2 Una buena colección de estudios en esta línea se puede encontrar en Hicks, Butler y Myrick, 2019.

Hodge y Melin, 2010). Fueron ellos quienes desde etapas tempranas los animaron a proponerse la meta de ser profesionales y quienes los han seguido apoyando una vez comenzaron sus estudios. Es lo que resume la noción de *capital familiar*, distinto al económico y al cultural, y del que los estudiantes de primera generación tendrían en abundancia (Gofen, op. cit.).

Por esta línea de investigación ha transitado parte importante de los estudios desarrollados en Chile en el período más reciente. Desde una serie de estudios que han trabajado con los relatos de estudiantes de distintos tipos y regiones se ha podido reconstruir el proceso vivido por estudiantes de primera generación desde antes de ingresar a la universidad hasta pasado un tiempo después de egresar (Flannagan, 2017; Ramos, 2018). Mediante estos estudios se ha podido entender que el ingreso a la educación superior por parte de quienes son primera generación en su familia es un proceso que se alimenta desde etapas tempranas de la vida, donde los padres son fundamentales como estímulo y apoyo, sin cuyo sacrificio sería imposible haber dado este paso, y que supone una cadena de decisiones que a veces tienen que ser frías, instrumentales, elegir, por ejemplo, una universidad de menor prestigio o calidad, todo para cumplir el anhelo de alcanzar un título profesional (Ramos, op. cit.). Gracias a este paso han logrado una inflexión en la historia de sus familias que es a la vez un cambio en su *estatus* personal que se nota en el trato de los otros, en cierta distancia que se toma con respecto a los pares de antaño (Soto, 2016), aunque no siempre se corresponde con un cambio en las condiciones laborales y económicas, sobre todo en zonas del país donde la matriz marcadas por la ruralidad y una productiva agrícola. A esto se suma que muchos carecen, también, de redes de contacto, y así sus trayectorias terminan siendo más bien horizontales, sin movilidad vertical (Concha, 2009).

Paralela a esta línea de investigación de corte cualitativo existe otra que toma como referente a los estudiantes de primera generación para describir, por su intermedio, la estructura de fondo del sistema educacional vigente en Chile. Jarpa y Rodríguez comparan las trayectorias educativas de *estudiantes de primera generación* y *continuistas* -segunda generación o más de profesionales-, y mediante ese ejercicio descubren una serie de diferencias que produce el proceso de selección, admisión y acceso al sistema universitario (Jarpa y Rodríguez, 2015). De partida, ambos grupos tienen una diferencia de base, anclada en el sistema escolar: la mayor parte de los *estudiantes de primera generación* proviene de establecimientos educacionales con financiamiento público mientras entre los *continuistas* predominan alumnos de colegios privados (Ibid). Los puntajes en la Prueba de Selección Universitaria (PSU) no fueron igual de parejos, esas diferencias recorren el proceso de admisión, selección y matrícula y se expresan tanto en los porcentajes de éxito como en diferencias cualitativas relativas al tipo de institución

y carrera (Ibid).³ Eso solo considerando los datos del sistema formal de admisión a las universidades, porque si se agregan universidades privadas e institutos profesionales que no exigen PSU, las diferencias debieran aumentar. De hecho, sostienen, es justamente este tipo de instituciones donde se concentra la matrícula de estudiantes de primera generación (Ibid).

Diferencias del mismo orden se encuentran en el estudio que hizo Víctor Orellana sobre los nuevos profesionales en Chile (Orellana, 2011). Utilizando un conjunto de datos cuantitativos disponibles en registros del Ministerio de Educación, universidades y otras fuentes secundarias, Orellana hace una completa radiografía que revela los efectos segmentadores producidos por el sistema de educación superior mismo. Si se consideran los distintos tipos de instituciones que lo conforman, con centros de formación técnica e institutos profesionales y un sistema universitario en que coexisten entidades públicas y privadas de distinto tamaño y nivel de complejidad, aparece un sistema institucional y socialmente segmentado que reproduce las diferencias que existen en la sociedad en su conjunto. La evidencia indica que gran parte de los nuevos profesionales procedentes de los estratos socioeconómicos medios y bajos ha entrado a institutos técnico-profesionales y universidades no selectivas y estrictamente docentes, mientras que las universidades más complejas y selectivas, en general, permanecen como reducto de los sectores que son segunda o tercera generación con estudios de este tipo. Esto resulta clave, toda vez que para acceder a los puestos más altos en la estructura ocupacional es requisito insalvable haber pasado por una universidad selectiva, que son, en el fondo, un mecanismo más para filtrar el acceso a las posiciones económica y socialmente privilegiadas (Ibid). Ahí lo relevante del estudio de Orellana, que describe en detalle los límites del discurso meritocrático enarbolado por los promotores de la privatización de la educación superior y comprueba de nuevo el efecto reproductor del sistema en su conjunto. Pero quizás lo más relevante de este trabajo sean las preguntas que desarrolla en la discusión final. El estudio de Orellana es un intento por analizar la estructura social que emerge con el avance del neoliberalismo y de una economía y sociedad de tipo postindustrial y, en este marco, la pregunta que se plantea es ver hasta qué punto y en qué sentido la formación de nuevos profesionales reconfigura la estructura social, tanto en términos económicos como socio-demográficos e ideológicos (Ibid).

Plantear el problema en esos términos me parece relevante y su indagación puede ser ampliada observando el fenómeno desde aristas complementarias a lo avanzado hasta aquí. Todos los estudios citados abordan el fenómeno desde los estudiantes de primera generación propiamente tales (Concha,

3 Dos de cada cinco estudiantes de primera generación ingresan a carreras de baja selectividad y apenas 2,8% entra a carreras altamente selectivas, bastante por debajo del 10,5% de los continuistas en este tipo de carreras. El grado de selectividad lo miden de acuerdo a la distribución de los puntajes. Para que una carrera sea calificada como de *alta selectividad*, al menos el 50% de la matrícula debe tener puntajes por sobre los 700 puntos en la Prueba de Selección Universitaria (PSU) (Jarpa y Rodríguez, op. cit.).

2009; Soto, 2016; Ramos, 2018) o considerando al conjunto de la población estudiantil (Jara y Rodríguez, op. cit.; Orellana, 2011). En nuestro caso, la propuesta es avanzar esta vez desde una perspectiva comparada que considere a los distintos grupos que se forman con el acceso de nuevos sectores a la educación superior. Esto por lo siguiente: si la estructura social es un espacio de posiciones generadas por la posesión de recursos de distinto tipo, y si esas posiciones solo se comprenden en relación al conjunto, entonces la reconfiguración de tal espacio tendría que ser observada contrastando a los distintos grupos que genera el proceso mismo. Es lo que hizo, en su momento, el estudio de Castillo y Cabezas (2010). Lo interesante de este trabajo es que contrastaba, desde un principio, a los estudiantes de «primera generación» con dos grupos de la misma cohorte: los «reproductores», también hijos de padres sin estudios superiores pero que, a diferencia de los «primera generación», no siguieron estudiando; y los «herederos», también estudiantes de educación superior, pero hijos de técnicos y profesionales. El estudio describe la trayectoria educacional de cada uno de estos grupos y busca factores que pudieran explicar las diferencias en sus respectivos trayectos. Así, encontraron que un elemento que podía ayudar a esa explicación eran las estrategias desplegadas durante la educación secundaria. Los estudiantes de primera generación tenían objetivos claros al momento de egresar de cuarto medio, se habían preparado con mayor frecuencia para la Prueba de Selección Universitaria (PSU), incluso matriculándose en un preuniversitario. Mediante esas estrategias, un porcentaje no menor de este grupo había logrado entrar a un instituto profesional y cerca de la mitad a una universidad, menos, en todo caso, que el 81% de los universitarios herederos que logró dar este paso. El seguimiento a la cohorte les permitió establecer, además, otro antecedente importante: entre los estudiantes de primera generación, un 20,4% desertó luego de entrar a estudiar, casi tres veces por sobre el 7,4% del grupo de estudiantes herederos, una deserción que en su gran mayoría tuvo en los problemas económicos su razón principal (Castillo y Cabezas, 2010).

El punto, sin embargo, es que este estudio se centra en la etapa estudiantil, sin que se sepa qué pasa con estos grupos después, cuando terminan sus estudios. Orellana hace una aproximación al respecto, pero con datos agregados a nivel de población general en los que se pierde el componente generacional del proceso (cf. Orellana, op. cit). Por lo tanto, no sabemos bien todavía en qué se diferencian las trayectorias ocupacionales de los actuales estudiantes de primera generación si se las compara con la de quienes no ingresaron a la educación superior, pero son, como ellos, hijos de padres y madres sin estudios superiores («reproductores»), y en qué se asemeja o difiere respecto a la de quienes tienen igualmente estudios superiores, pero son hijos de padres con educación superior («herederos»).

Por lo tanto, la propuesta que estamos presentando trata de cubrir estas cuestiones extendiendo el estudio hacia la etapa inmediatamente siguiente, cuando concluyen los estudios superiores y se empiezan

a definir las posiciones de cada cual en la estructura socio-ocupacional. Nos interesa ver en qué ocupaciones específicas se están posicionando los egresados de primera generación y hasta qué punto su distribución ocupacional se acerca a la de los herederos y se distancia de los empleos en que se insertan quienes no lograron estudiar una carrera técnica o profesional -que siguen siendo, después de todo, más de la mitad de las generaciones jóvenes actuales-. Aspectos como el tipo de actividad en que se desempeñan, las características de su relación laboral o de la situación contractual, son parte de las variables con las que se irá observando las proximidades y distancias entre estos grupos. Será necesario ver, también, si estas trayectorias educativo-laborales se corresponden con condiciones sociales y económicas diferenciadas, si la situación de quienes estudiaron por primera vez en sus familias se separa de la que presentan sus pares de origen (reproductores) y se empareja con la de quienes provienen de familias profesionales (herederos) tanto en términos de los ingresos laborales como de otras condiciones materiales de existencia -acceso a bienes de consumo durable (vivienda, automóvil), por ejemplo-.

De haberlas, sería interesante ver si estas trayectorias se traducen o no en la adopción de estilos de vida distintivos. El estudio de Orellana tanteó este tipo de dimensiones de la estratificación social y encontró que efectivamente hay diferencias, que los niveles de lectura, de asistencia al cine y otras prácticas culturales varían dependiendo del tipo de estudios y el nivel socioeconómico, aunque siempre remitiendo su análisis al universo estrictamente estudiantil (Orellana, op. cit.). Lo que proponemos nosotros es ampliar este ejercicio al conjunto de la generación y ver si estas diferencias se dan también entre estudiantes de primera generación, reproductores y herederos. El estudio de Ramos entrega algunos indicios de que los estudiantes de primera generación observan los gustos y las prácticas de sus entornos de origen con distancia, como algo ajeno, (Ramos, op. cit.), similar a ese dislocamiento en la identidad que experimentan los estudiantes de otros países en situaciones análogas. Lo interesante sería ver, entonces, en qué difieren concretamente, si tras estos indicios o impresiones hay, por ejemplo, gustos y prácticas de consumo cultural características de cada grupo y si se pueden establecer relaciones de mayor o menor proximidad entre ellas.

Por último, nos parece relevante abordar la dimensión «ideológica» de estos procesos; ver, por ejemplo, si los grados de legitimación del orden y las jerarquías o la postura frente a la cuestión de la desigualdad y otros principios de organización social presentan o no diferencias importantes entre estos tres grupos. Tras su experiencia estudiantil, los jóvenes de «primera generación» ¿se interesan más por los asuntos públicos que sus pares «reproductores»? ¿adhieren con mayor intensidad a causas colectivas? ¿tienen mayor disposición a involucrarse en acciones de carácter político? Respecto a los conflictos que plantea la sociedad actual, los jóvenes de primera generación, ¿son más o menos críticos que los otros grupos? ¿demandan cambios profundos o tienden a ser más conservadores? ¿A qué apelan

principalmente, al Estado o al mercado? ¿En qué lugar del espectro político tienden a concentrarse? Orellana avanzó sobre algunas de estas cuestiones, aunque, de nuevo restringiendo el análisis solo a quienes tienen estudios de nivel superior, sin incluir a quienes no estudiaron, y con la limitante adicional de considerar en su muestra a personas de cualquier edad, con lo que también se pierde el componente generacional del proceso que nos interesa investigar (cf. Orellana, op. cit.).

Avanzar sobre estas preguntas todavía abiertas es lo que guía esta propuesta de investigación. Nos parece que esa comparación descriptiva de la trayectoria educativa, laboral, económica de jóvenes *primera generación, reproductores y herederos*, explorando, al mismo tiempo, aspectos de sus estilos de vida y sus posicionamientos ideológico-políticos, puede ser un aporte para comprender los cambios en la estructura social que pudiera estar produciendo un proceso socio-histórico-generacional tan significativo como el de la masificación de la educación superior en Chile,⁴ interesante por su magnitud y velocidad, por la composición social de los nuevos ingresos así como por el papel que ha tenido la expansión del sector privado en la configuración actual del sistema de educación superior.

II. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Explorar los cambios en la estructura social producidos por la expansión del acceso a la educación superior en Chile a partir de una comparación entre tres grupos: *estudiantes de primera generación, reproductores y herederos*.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Comparar la trayectoria educativa y laboral de los estudiantes de *estudiantes de primera generación, reproductores y herederos*.
2. Comparar la situación económica de *estudiantes de primera generación, reproductores y herederos*.
3. Comparar el acceso a bienestar de *estudiantes de primera generación, reproductores y herederos*.

⁴ Lo *generacional* se aborda aquí en dos momentos o niveles, uno *diacrónico* y otro *sincrónico*. El primero sitúa en la dimensión intergeneracional y observa la continuidad y discontinuidad entre los modos de generación históricos de un grupo o una clase. El acceso masivo a educación superior en sectores populares marcaría un cambio respecto a un modo de generación típico anterior que concluía en la educación básica o secundaria y continuaba en un ingreso temprano al trabajo o los quehaceres del hogar. El nivel *sincrónico*, por su parte, traza el corte transversal e informa sobre las diferencias estructurales que existen al interior de una cohorte, entre los coetáneos.

4. Comparar las formas de subjetivación política de *estudiantes de primera generación, reproductores y herederos* respecto al Chile actual.

III. HIPÓTESIS

HIPÓTESIS GENERAL:

La expansión en el acceso a la educación superior en Chile estaría generando un proceso de reconfiguración en la estructura social que puede ser explorado investigando de forma comparada a tres grupos generacionales: estudiantes de primera generación, herederos y reproductores.

HIPÓTESIS SECUNDARIAS:

1. Los estudiantes de primera generación acceden a puestos de trabajo mejor posicionados en la estructura ocupacional que los reproductores, pero su presencia en las categorías ocupacionales de más alto prestigio y remuneración no alcanza los niveles de los herederos.

2. La situación económica de los estudiantes de primera generación en educación superior se distancia de los reproductores y se acerca a la del grupo de herederos, aunque sin alcanzar sus niveles de ingresos.

3. Las prácticas culturales de los estudiantes de primera generación se alejan de los patrones habituales entre los reproductores y se aproximan más a los que presentan los herederos.

4. Los estudiantes de primera generación tienden a ser más críticos sobre la situación general del país, presentan mayor disposición al involucramiento político que los jóvenes reproductores y se vuelven ideológicamente más afines a los herederos.

IV. MARCO TEÓRICO

1. ESTRUCTURA SOCIAL Y EDUCACIÓN

A. EDUCACIÓN Y ESTRUCTURA SOCIAL EN LOS CLÁSICOS

El estudio se sitúa en el espacio de relación entre educación y estructura social. Parte de la base de que toda estructura social supone un espacio de posiciones definidas unas en relación con otras, que la educación y sus títulos son elementos constitutivos de estas posiciones y que, por lo mismo, en ella se haya una clave de lectura para estudiar la estructura social contemporánea. Este nexo entre educación y estructura social recorre el desarrollo de las ciencias sociales. Visto en perspectiva, se diría que se ha ido desplazando desde los márgenes hacia el centro de esta discusión teórica. Marx, por ejemplo, no le dio a la educación un peso específico. En su análisis del capitalismo, las diferencias de clases pasan por la propiedad de los medios de producción y por las relaciones sociales de producción. Desde ahí surgen las clases que definen el conflicto central del modo de producción capitalista y, en este marco, la posesión de cualificaciones no es relevante (Marx, 1986). Si la fuerza de trabajo cualificada era más costosa, lo era por el tiempo de trabajo necesario para producirse, sin que eso alterara el fondo de su teoría del valor (Caligaris y Starosta, 2016).

Ya en Weber la *educación*, como sustantivo, aparece incorporada en varios pasajes en los que analiza la cuestión de las clases y la estratificación social. Su uso adopta varios sentidos. La educación es uno de los factores que influye en la posición de los individuos en la jerarquía social. Tener *educación* situaba entre las clases *propietarias positivamente privilegiadas*. Era un privilegio *estamental* y, además, *costoso* (Weber, 2014). *Estamento*, en Weber, refiere a posiciones basadas en el prestigio, el honor u otros elementos simbólicos; de ahí que el sentido de la educación esté más próximo a la herencia de modos y modales de las clases “cultivadas” que a un certificado otorgado por el sistema escolar.

Hay otros pasajes en que *educación* pareciera tener otras connotaciones, en particular cuando trata de las *clases medias*. Entre las clases *positivamente privilegiadas* y las *propietarias negativamente beneficiadas* (siervos, desclasados, pobres), ubicaba Weber las *clases medias*, “integradas por las capas de toda especie de los que equipados con propiedades o con cualidades de educación sacan de ellas sus ingresos” (Weber, op. cit: 469). Aquí *educación* recubre ya un sentido instrumental. *Tener* educación es un recurso que permite acceder a determinadas posiciones, una “cualidad” individual, resultado de una “cualificación en el oficio”, se podría decir, pero también adquirible mediante la formación que entrega el sistema escolar. Hay otro pasaje en que trata sobre grupos de personas con capacidades o “instrucción favorecidas” y trabajadores con “cualidades monopólicas”, asimilable, en cierta manera, a un técnico

actual, en que hace referencia ya más explícita a la educación como factor de estratificación social. Y también lo encontramos cuando trata sobre la *burocracia* y las profesiones liberales, que contaban a la cualificación entre sus requisitos de entrada. Es decir, la educación en Weber tiene usos múltiples y asociados a distintos grupos, sin un único sentido y, quizás más importante, es un recurso secundario si se lo compara con la propiedad, el *status* y el *poder*, que era, en el fondo, el factor clave al momento de definir el lugar de cada cual en las jerarquías sociales.

Sabida es la importancia que le daba Durkheim a la educación y la pedagogía. Veía en ella el mecanismo por el que una generación transmite a otra las costumbres, los valores y principios morales propios de un grupo humano. Sin educación, no hay socialización. Ambas coinciden en la función de *crear* determinado tipo de sujeto, inculcar los principios que organizan un determinado tipo de sociedad, lo que inscribe a la educación en el orden normativo, cultural, no tanto en la transmisión de una forma de estratificación social (Durkheim, 1987).

Con Parsons ya se produce un desplazamiento más importante de la relación entre educación y estructura social. En un escrito de 1940 trata sobre el paso de un modo de estratificación basado en la *adscripción* a otro basado en la *adquisición*. La estratificación de una determinada sociedad expresaría, dice, un sistema de atribuciones morales sobre cuya base se establece una escala. El *status* de una persona resulta de su situación respecto a un conjunto de elementos. El más importante es la diferenciación de *roles*. Lo que caracteriza a la sociedad moderna es el paso de un predominio del parentesco a una estratificación basada en la ocupación y los logros individuales (Parsons, 1940). La clave aquí era la *ocupación*. De ella derivan la riqueza, la autoridad y el poder, ya no tan ligadas a la familia de origen como a los logros individuales. La certificación escolar no aparece todavía como factor determinante.

Algunos años más tarde, en 1949, Parsons sostiene que todo sistema social necesita distinguir posiciones superiores e inferiores. Así lo exige la estabilidad de sus funciones. Ese principio funcional es la estratificación del sistema social (Parsons, 1949). Cualquier sistema de estratificación se basa en normas. Como toda norma, las que gobiernan la estratificación necesitan ser institucionalizadas. Solo al estabilizarse como instituciones, los sentimientos morales cristalizan y logran permear el sistema de motivaciones para la acción. Así se asegura que la acción sea conforme a los marcos normativos. Y eso pasa con la estratificación: como todo elemento estructural, también se institucionaliza. El sistema moral que la gobierna premia la conformidad y desincentiva la desviación. Así llega a ser compartido. Y lo importante aquí es que, en este texto, la obtención de credenciales educativas constituye ya un elemento teórico relevante. Según Parsons, cualquier intento por entender la estructura social en las sociedades modernas tendría que considerar en su estudio la importancia cada vez más gravitante de las certificaciones escolares. Valía esto también para los socialismos reales, donde la emergencia de una

intelligentzia de técnicos y científicos constituía un fenómeno interesante desde el punto de vista de los procesos de estratificación (Ibid). De hecho, cuando a principios de los años setenta vuelva a tratar la cuestión de la desigualdad y las clases sociales, la formación de profesiones mediante el sistema educacional ocupa ya un lugar central en su análisis (Parsons, 1970). Decía estar convencido de que la educación superior, con su complejo de investigación y producción de conocimiento, era el punto crítico para la estructura de desarrollo de las sociedades modernas. Le parecía una verdadera Revolución. Poco después, de hecho, publicaría un estudio sobre el sistema universitario estadounidense donde confirmaba su idea de que, después de la *Industrial* y la *Democrática*, la *Educacional* era la tercera revolución de la modernidad: gracias a ella la sociedad avanzaba hacia un futuro donde la racionalidad impregnaría, definitivamente, el conjunto de las acciones (Parsons y Platt, 1973).

B. EDUCACIÓN Y TIPOS DE SOCIEDAD

Esta centralidad que adquiere el factor educacional en la teoría de Parsons sintetiza bien un proceso que involucra al conjunto de la teoría sociológica. Resultaba meridianamente claro que no se podía pasar por alto el papel que estaba adquiriendo el sistema escolar en la configuración de las sociedades modernas. Desde principios del siglo XX, pero sobre todo después de las guerras mundiales, la ciencia y la técnica habían pasado a ocupar un lugar cada vez más importante en la organización de los procesos productivos. El trabajo manual se empezaba a separar entre sectores más y menos cualificados. Los ingenieros, *managers* y administrativos especializados eran los nuevos rectores de los destinos de las grandes corporaciones. Y si a esto se agregaba el aumento de la burocracia estatal, lo que tomaba cuerpo, de a poco, era la emergencia de una estructura social donde los niveles de cualificación resultaban cada vez más determinantes.

Diversos estudios inscribieron estos procesos en teorías sobre la formación de tipos nuevos de sociedad. En *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, Ralf Dahrendorf identificó cuatro procesos que le parecían fundamentales para entender esos cambios: el desarrollo de un racionalismo económico, la imposición del principio de rendimiento, la igualdad de derechos y la constitución de normas de estabilidad (Dahrendorf, 1962). Todas en conjunto configuraban un nuevo tipo de sociedad: la sociedad industrial. Para entender la racionalización del sistema económico, dos elementos eran clave: el aumento de la movilidad social y la centralidad que adquirirían las instituciones de educación. Para Dahrendorf, el sistema educacional había asumido la función de “selección y guía” para la ordenación de posiciones sociales (Ibid). A diferencia de las sociedades preindustriales, donde la tradición y la transmisión intergeneracional de oficios trazaba los destinos de los individuos, en la

sociedad industrial el criterio para definir el *status* se traspasaba al rendimiento y la capacidad personales (Ibid). Y en eso la institución escolar era clave: constituye el lugar donde se ofrece la posibilidad de “examinar y valorar el rendimiento de los nuevos miembros de la sociedad”, y por lo mismo, se erigía en la “base funcional de la sociedad industrial desarrollada” (Dahrendorf, op. cit.: 81).

La teoría del desarrollo y la modernización latinoamericana recepciona estas tesis y las aplica a un contexto histórico particular. Y aquí la educación adquiría la condición de instrumento para un cambio histórico. Si se quería empujar el tránsito desde sociedades tradicionales a otras modernas, elevar los niveles de escolaridad de la población y formar una clase media educada eran dos condiciones básicas (Germani, 1961). Los países de la región debían ser capaces de activar mecanismos de cambio cultural y movilidad social. La urbanización y la educación lo harían posible. Ambos permitirían diluir las categorías sociales y los esquemas de pensamiento tradicionales anclados al mundo tradicional-rural. Si no se formaban técnicos y profesionales capacitados, el desarrollo de la industria era impensable, y el camino hacia una mentalidad moderna se vería cortado y sin posibilidad de realización (Ibid).

Desde una perspectiva neomarxista, esta importancia que adquiría la educación dio pie a intentos por reformular la secuencia original de los modos de producción del materialismo histórico. En la serie que propuso Eric O. Wright, la educación y las cualificaciones van a marcar el paso entre formaciones históricas. Su punto de partida es la sociedad capitalista. En ella el recurso estructurante es la propiedad de los medios de producción. Superarla pasa por la distribución igualitaria de esos medios. Cuando ello se produce, toma forma una sociedad basada en el monopolio de los bienes de organización. Era el caso de los *socialismos de Estado*, con un sistema de dominación basado en el control de las organizaciones por parte de una burocracia estatal. Al igualarse el acceso a estos recursos, se daría paso a una sociedad *socialista* propiamente tal, cuyo principio de explotación estaría basado en la desigual distribución de las cualificaciones. Por último, superado este credencialismo, se llegaría, finalmente, a una sociedad *comunista*, donde ningún grupo tendría el monopolio de las cualificaciones, su control dejaría de ser un recurso productivo y una fuente de rentas diferenciadas (Wright, 1989).

Para los teóricos de la sociedad postindustrial, por su parte, el factor educacional jugaba un papel igualmente clave. Touraine observa un nuevo tipo de sociedad donde el conocimiento pasaba a ser la base del aparato productivo. Gracias al conocimiento aplicado al desarrollo de tecnologías, se estaba gestando un nuevo modo de acumulación. Mantenerlo requería la formación de profesionales con niveles cada vez más altos de conocimientos. Quienes fuesen sus poseedores serían los rectores de la nueva sociedad. En ella los tecnócratas estarían encargados de decidir qué y cómo producir, incluso cómo distribuir. Con esto el conflicto directo entre capital y trabajo perdía fondo histórico. En su lugar, el

ámbito de la educación pasaba a ser el nuevo corazón del sistema y, por lo mismo, el foco de los conflictos de este nuevo tipo de sociedad (Touraine, 1969).

Un diagnóstico parecido propuso Daniel Bell cuando anticipaba, a principios de los años setenta, el advenimiento de la sociedad postindustrial (Bell, 1976). En este nuevo tipo de sociedad, el conocimiento y la cualificación serían los pilares básicos. Su prognosis anticipaba el paso desde una economía productora de mercancías hacia otra basada en los servicios, donde las clases profesionales y técnicas serían las más importantes y los nuevos conocimientos permitirían conducir la sociedad hacia la innovación y el cambio continuo, planificar el desarrollo tecnológico y, en definitiva, tomar decisiones racionales en “base a algoritmos y no a los juicios intuitivos” ni a supuestos ideológicos (Ibid). Posteriormente Castells retomaría este tipo de ideas para declarar el advenimiento de la *sociedad de la información*, un nuevo tipo de sociedad donde los flujos de ida y vuelta de datos circulando de un punto a otro del planeta a gran velocidad pasaba a ser el motor de la nueva economía global (Castells, 1997).

C. ESTUDIOS Y CUALIFICACIONES COMO RECURSO

Lo que tienen en común todos estos trabajos es que parten de una misma constatación: la importancia de la educación en la dinámica de las sociedades contemporáneas. Todos sitúan a los grupos que poseen altos niveles de cualificación ocupando posiciones y cumpliendo funciones sin las cuales este nuevo tipo de sociedad no podría seguir operando. Su posición descansa, en buena medida, en sus títulos escolares. Esta cualidad de recurso que adquieren los títulos certificados por los sistemas escolares-estatales constituyen un elemento que trastoca la estructura social y empuja la formación de nuevas fracciones de clase. Develar cómo opera este mecanismo va a ser una de las preguntas importantes para las ciencias sociales. Erik Wright pasó a incluir a la cualificación como uno de los factores decisivos para una nueva teoría de las clases. Junto a la propiedad y la autoridad, la apropiación de certificados y cualificaciones permitía distinguir una posición de otra en la organización del trabajo y despejar, con ello, las relaciones de explotación características en la nueva fase del capitalismo (Wright, op. cit.). En eso coincidía con la teoría weberiana. Como planteaba Frank Parkin, adquirir credenciales educacionales, en el fondo, responde a una estrategia usada por ciertos grupos sociales para acceder a ocupaciones con mayores retribuciones en términos de ingresos, prestigio y poder. No la única, pero sí importante (Parkin, 1984). Dado que son recursos escasos, quienes acceden a niveles más altos de educación establecen límites y filtros de acceso a nuevos grupos y evitan, de ese modo, socavones a su posición social. La formación de colegios o asociaciones gremiales, por ejemplo, forma parte de estrategias de este tipo. También cumple esa función elevar los requisitos de entrada a medida que aumenta el número de

candidatos. Lo esencial de estos mecanismos es que permiten entender la dinámica social que empuja procesos como el aumento en las tasas de educación superior. No se trata simplemente de procesos económicos que responden al aumento en la productividad y al cambio tecnológico, como suponen las tesis funcionalistas y del capital humano (cfr. Becker, 1983). La tesis de Randall Collins es que la obtención de títulos escolares corresponde, antes que nada, a un recurso utilizado en una lucha por el acceso y monopolio de ventajas sociales (Collins, 1989). Por eso es falso, dice, que la adquisición de conocimientos y herramientas técnicas sea suficiente para acceder a determinadas posiciones en una organización, porque siempre opera una multiplicidad de mecanismos sociales más sutiles y no tan explícitos que dejan incluso en un lugar secundario a los conocimientos técnicos. Muchos empleadores se fijan en gestos, vestimentas, modos de hablar y otros elementos que indican la proximidad o lejanía de un postulante respecto a los patrones culturales de las clases dominantes y que se adquieren, en buena medida, mediante el sistema escolar (Ibid).

Es lo que plantaba la teoría de la reproducción desarrollada por Althusser, y continuada después por Bourdieu y Passeron (Bourdieu y Passeron, 1977; 2004), y refinada por el mismo Bourdieu en sucesivos trabajos (cf. Bourdieu, 1999; 2016). La tesis de Althusser es que la escuela es un dispositivo ideológico que sirve a la dominación, un aparato ideológico del Estado. Más que la transmisión de conocimientos y técnicas, transmite reglas de comportamiento específicas para cada grupo social destinadas a reproducir sus respectivas posiciones en la división social del trabajo (Althusser, 1974). Bourdieu retoma esta tesis y la aplica a su teoría de las clases sociales. En este esquema, el capital escolar va a ser el componente decisivo para la posición y la trayectoria de cada agente. La trayectoria describe las distintas posiciones que cada uno irá ocupando en la estructura social. Toda posición resume los capitales con que cada individuo cuenta en determinado momento de su vida. Sus coordenadas responden a una disputa por capitales. Esa disputa es histórica; son los capitales heredados de una generación a otra lo que marca el punto de origen y determina los resultados posibles. Para Bourdieu, quienes presentan una misma condición de clase, parten su trayectoria desde posiciones similares y tienen un haz de posibilidades determinado y relativamente homogéneo. Por eso habla de *trayectorias de clase*, que son mecanismos de *enclasmiento*. Habrá *desclasamiento* cuando el agente acumule capitales por sobre o por debajo del rango típico de su clase. Que estos casos existan pasa por el *volumen de capital* que logren acumular. Y el punto clave es que, en las sociedades contemporáneas, el tipo más determinante es el *capital cultural*, en particular un subtipo específico: el *capital escolar*. De ahí la importancia del sistema escolar y de ahí también el problema que plantea. Ocurre que el propio sistema produce un doble efecto: por un lado, determina el volumen de capital cultural heredado por las distintas clases y, de esa forma, establece diferencias de entrada entre las clases; por otro, el mismo sistema organiza mecanismos de

examen y selección de tal modo que las distancias entre las clases se mantengan y terminen traspasándose de una generación a otra. De ahí lo de la *reproducción*: la idea de la institución escolar y sus títulos y certificados como dispositivo funcional a la mantención de las posiciones relativas de los distintos grupos y clases (Bourdieu y Passeron, 1977).

Se podría decir que este efecto de la institución escolar es lo que han venido develando los estudios aplicados a la situación del Chile reciente. Si hay un punto sobre el que tienden a coincidir es en señalar a la educación como un factor determinante para entender la estructura social contemporánea. Es un componente central en los estudios sobre movilidad y desigualdad social (Torche y Wormald, 2004; Espinoza y Barozet, 2016; PNUD, 2017) y en los estudios sobre la nueva clase media (Espinoza y Barozet, 2008; Franco, Hopenhayn, León, 2011; Hopenhayn, 2010). Su relevancia es tal que se ha puesto al fondo de los estudios recientes sobre las contradicciones y límites del experimento neoliberal chileno (cf. Mayol, 2013). Que los problemas del ámbito de la educación hayan sido el principal foco de conflicto en la última década no hace sino confirmar su centralidad para los procesos sociales y políticos ocurridos recientemente en Chile. De ahí, creemos, la importancia de todo estudio que intente explorar este campo, cualquiera sea su arista. Nuestra propuesta es ver si la apertura de la educación superior a nuevos sectores de la sociedad ha generado o no a cambios en la estructura social. Para eso compararemos a los estudiantes de primera generación con los hijos de padres técnicos y profesionales y con quienes no lograron estudiar y terminaron reproduciendo la condición de sus padres. A continuación, intentaremos explicar en qué nos queremos fijar y argumentar por qué queremos hacerlo.

2. REPRODUCTORES, HEREDEROS Y ESTUDIANTES DE PRIMERA GENERACIÓN: GUÍA PARA UNA APROXIMACIÓN COMPARATIVA

Corresponde, entonces, definir cuáles van a ser los puntos de comparación y argumentar por qué pueden ser relevantes. Aquí el debate teórico sobre clases y estructura social sirve como caja de herramientas. De sus líneas se pueden extraer elementos para recortar el problema y definir los puntos de comparación. Tres cuestiones nos van a interesar especialmente: las ocupaciones, los estilos de vida y las pautas ideológico-políticas.

A. OCUPACIONES Y ESTRUCTURA SOCIAL

Toda estructura es un campo de posiciones que distingue grupos según sus condiciones de vida, sus experiencias y formas de interpretar el mundo (Porpora, 1989). Las ocupaciones son un componente clave para la forma que adquiera esa estructura. Es donde pone el foco la teoría marxista. La base aquí es la *explotación*. Es en las *relaciones de producción* que se definen explotadores y explotados. La

posesión o no de los medios de producción distingue a unas clases de otras. Cuántas y cuáles sean va a depender del nivel de abstracción del análisis; si es a nivel del modo de producción o es más bien coyuntural.⁵ Pero siempre lo determinante es el ámbito de la producción: ahí es donde se produce la explotación y se definen las posiciones de clase (cf. Marx, 1986, 1999).

En Weber, como en Marx, las clases son económicas; son los recursos con que se accede al mercado los que definen las *situaciones de clase*. La diferencia es que para Weber no son el único modo en que se diferencian grupos sociales. Además del trabajo y la propiedad, el prestigio y el poder también son recursos mediante los cuales los agentes intentan mejorar sus condiciones de acceso a las recompensas y beneficios. El prestigio crea *estratos*; el *poder*, *partidos*. Clases, estratos y partidos son todos grupos que se disputan la *dominación*, que es lo central en Weber (Weber, op. cit.).

Ahora bien. Weber no ignora la importancia de las ocupaciones en las sociedades capitalistas modernas. Cuando escribe sobre clases y estratos alude con frecuencia a una serie de grupos de ocupaciones (Ibid). Para Durkheim, esa diversidad de grupos con ocupaciones diferentes y conectados unos con otros era el sello de la nueva división del trabajo social. Aquellas sociedades donde todos hacen lo mismo estaban vías de desaparecer. En las sociedades modernas, cada ocupación cumple su función y el conjunto forma un sistema coordinado, un organismo; una *solidaridad orgánica*, no *mecánica*, como en las sociedades arcaicas (Durkheim, 2004). Parsons retoma ese funcionalismo y lo aplica como fundamento para una teoría de la estratificación. Reitera que la división del trabajo define un sistema de *funciones*. Algunas de estas funciones solo se adquieren tras un largo entrenamiento. Esas serán más reconocidas o recompensadas. También las que tengan a su cargo otras funciones. En ambos casos, su aporte al sistema sería mayor; por eso recibirían más recompensas. Lo importante para la sociología sería estudiar cómo estas diferencias se institucionalizan en un sistema de estratificación estable que garantice estabilidad al sistema (Parsons, 1970). Ahí entran las clases. Para Parsons, las clases son grupos cuyas condiciones económicas, estilos de vida y rango de oportunidades son distinguibles, estables y se traspasan de una generación a otra. Ahora bien. En los momentos en que Parsons escribía estas notas, el trabajo y las ocupaciones experimentaba transformaciones profundas. La mejora en las condiciones de vida de segmentos cualificados de la clase obrera era evidente a la vez que estaba en pleno auge una nueva clase media demográfica y socioculturalmente relevante. Ambos procesos rebatían el pronóstico marxiano sobre la precarización de la clase obrera y la polarización de la estructura de clases. A partir de

⁵Cada modo de producción produce un conflicto central dicotómico. Señores feudales y siervos, en el modo feudal; burguesía y proletariado, en el capitalista. Estos últimos se distinguen por la posición antagónica en relación a la propiedad y al trabajo. El capitalista posee los medios de producción; el proletario no posee más que su fuerza de trabajo. A nivel coyuntural, en cambio, Marx distinguió múltiples capas intermedias o de transición según fuera su relación con la tierra, el trabajo y el producto. Aparecían entonces la pequeña burguesía, artesanos y agricultores independientes, los comerciantes y los sectores ligados al Estado (Marx, 1999).

ahí comienza una reformulación de los marcos conceptuales sobre lo que son las clases, sobre los criterios para distinguirlas y sobre los límites entre unas y otras.

Dahrendorf vio en estos procesos un desplazamiento del eje constitutivo de las clases desde la *explotación* a la *dominación*. Al separarse la propiedad del control de las empresas e institucionalizarse, en paralelo, el conflicto de clases por la mediación del Estado, emergía un nuevo tipo de sociedad, ya no anclada en la propiedad de los medios de producción sino en el control de las organizaciones (Dahrendorf, op. cit.). Con esto se trasladaba el eje del poder desde la esfera económica a la política. El problema del Estado sería, de hecho, uno de los componentes importantes de todo el debate sobre las clases y las luchas políticas. Influyó en esto el efecto estabilizador de los conflictos de clase por parte de los estados de bienestar europeos y, en no menor medida, la deriva que estaban tomando los socialismos reales en los países del este de Europa.⁶ Por ambos lados, el problema de los administrativos y profesionales se instalaba como punto central en la discusión sobre clases y estructura social.

El problema con estos grupos era doble. No calificaban ni en la burguesía ni en la clase obrera: no son dueños del capital y son subordinados, como los obreros, pero ejercen autoridad y participan en las decisiones al interior de las empresas, como los capitalistas. Cómo clasificarlos, entonces. Para algunos formaban una *nueva pequeña burguesía*. Es la tesis de Poulantzas. Como marxista, el factor determinante en Poulantzas es la posición en el proceso de *explotación*. Para resolver el problema propuso una doble frontera: entre *trabajo productivo e intelectual*, y entre *trabajo manual y no manual*⁷. *Obreros* serían solo quienes se desempeñaban en trabajos productivos; el resto quedaba fuera, en la *nueva pequeña burguesía*. Aquí cabían directivos, gerentes, supervisores y otras categorías de trabajo intelectual encargadas de controlar a los trabajadores manuales y decidir cómo se organiza la producción. De ahí su relación de antagonismo con la clase trabajadora (Poulantzas, 2001).

Lo que se critica a Poulantzas es la correspondencia que establece entre trabajo productivo e improductivo e intereses y experiencias (cfr. Burris, 1992). Decir que todos los trabajadores no manuales son explotadores resulta una exageración. Al contrario. La mayor parte del trabajo no manual está expuesto a condiciones de explotación tan intensivas como las del trabajo manual. Cambia el mecanismo, no el hecho de la explotación. Todos están sometidos a la extracción de plus-trabajo. Por eso yerra también

6 Lejos de disolver las clases, el comunismo soviético había creado su propio sistema de estratificación. En sus primeras etapas de industrialización intensiva procuró expandir una *intelligentzia* científica y técnica y de un aparato burocrático ligado al partido y la administración del Estado. En todas estas esferas había reproducción intergeneracional de posiciones. Era cierto que muchos de los nuevos integrantes de la *intelligentzia* y de los cuadros técnicos y profesionales provenían de familias obreras y campesinas, pero la mayoría pertenecía a la élite social y política. Al mismo tiempo, en el sistema político operaba una clausura en los grupos directivos del partido y el Estado, con mecanismo de acceso a puestos de poder que pasaban por vínculos familiares y sociales determinantes para la carrera de las generaciones jóvenes (Bottomore, 1968; Ossowski, 1972).

7 Respecto a los enfoques *gradacionista* y *relacional*, véase Ossowski, op. cit.

Poulantzas al excluirlos de la clase trabajadora y ponerlos en antagonismo. Sería más una división *en* la clase trabajadora antes que *entre* clases antagónicas. Distinto es el caso de los ejecutivos. Estos efectivamente están en una relación de antagonismo con los trabajadores, pero también lo están con los administrativos y empleados de bajo rango no manuales.

Desatar este tipo de nudos va a marcar la discusión sobre las clases que se desarrolla desde los años setenta hasta ahora. Su fondo común es la formación de nuevas franjas de ocupaciones tanto en los sectores obreros como en las capas intermedias. En líneas generales, ha estado conducida por un diálogo entre dos perspectivas: la marxista y la weberiana. El desarrollo del debate describe una progresiva conjunción o adaptación de elementos de un cuerpo teórico al otro. Un buen ejemplo de este proceso es el trabajo de Erik Wright. Wright intenta estudiar la estructura de clases a partir de las posiciones que ocupan individuos concretos en la esfera del trabajo. Su punto de partida es la *explotación*. Hay explotación, dice, cuando el bienestar material de un grupo depende de las privaciones de otro, cuando esa relación implica una asimetría en el acceso a recursos productivos y cuando ambas condiciones resultan en la apropiación de los frutos del trabajo del explotado por parte de quienes controlan los recursos productivos relevantes (Wright, 1997). Desde esa lógica, las clases medias constituyen el problema más difícil. Su primer intento por clasificarlas lo lleva a distinguir clases según su relación con el capital, el control sobre los medios físicos de producción y el trabajo (Wright, 1978). Luego va a introducir un esquema formado de acuerdo al cruce de tres tipos de bienes: los bienes de propiedad, de autoridad y de cualificación (Wright, 1994). Aquí es donde introduce elementos de corte weberiano y entra el efecto de la educación. Los bienes de autoridad remiten a la coordinación del proceso de trabajo; los de cualificación se deducen por su nombre. Los profesionales y técnicos poseen más de estos recursos; eso les diferencia de los obreros y lleva a adoptar una estrategia de cierre o clausura de clases típicamente weberiana (Burris, 1992). También coincide con weberianos en la importancia del acceso al excedente. Para los teóricos weberianos, la situación de clase indica condiciones de acceso a oportunidades de vida y un buen indicador son los ingresos. Sobre esta base definen posiciones de clase. Wright lo acepta, pero con una diferencia: no basta con decir que las clases son *diferentes*, sino *opuestas* (Wright, 1992).

Lo interesante de Wright es que ha tratado de ir afinando su aparato conceptual en diálogo permanente con sus críticos.⁸ Lo que no transa es la centralidad de la *explotación*. Es desde ahí que habría que entender las diferencias de ingresos, que resulta de una apropiación diferenciada del producto cuya fuente es la explotación. Para los weberianos, este es justamente el problema de la perspectiva marxista:

⁸Desde la propia vereda marxista se ha vertido críticas a estos giros de Wright. Para Carchedi, Wright parte de un individualismo metodológico incorrecto: las clases son colectivos, no agregados de individuos. Además, su modelo de explotación es de distribución, no de producción, y es ahí, en la esfera de la explotación, donde hay que buscar la estructura de clases (cf. Carchedi, 1987).

su insistencia en la centralidad de la explotación. Fue la crítica que planteó Frank Parkin (Parkin, 1979). Para Parkin, el excesivo economicismo de la teoría de clases marxista dejaba sin ver otros elementos no estrictamente ligados a la esfera productiva pero que eran igualmente importantes para entender la estructura social de las sociedades complejas. Las desigualdades sociales no se reducen a la sola relación entre quienes poseen y quienes no los medios de producción. Existen desigualdades entre sexos, razas, grupos étnicos, que son tanto o más decisivas que la clase (Ibid). Todos estos clivajes generan grupos capaces de encarnar conflictos. Los movimientos de liberación femenina y los de reivindicación de derechos étnicos son claros ejemplos. Lo que tienen en común es su capacidad de llevar a cabo estrategias para defender recursos frente a grupos con los que pudieran entrar en disputa. Es lo que señala el concepto de *clausura social* que trabaja Parkin y que constituye uno de los componentes más importantes de este enfoque (Ibid).

El punto es que esa ampliación hacia estos otros factores de estratificación no negaba la importancia de la esfera del trabajo. El propio Parkin comienza desde ahí su ensayo. Las condiciones de género o etnia complementan, no borran, las relaciones que se establecen en la esfera de la producción. De hecho, otros intentos también weberianos han concentrado buena parte de sus esfuerzos en estudiar la estructura social desde el campo de ocupaciones que surge con las nuevas formas de organizar el trabajo. John Goldthorpe es uno de los más destacados en este sentido. A lo largo de varias décadas ha ido desarrollando un extenso trabajo que incluye estudios sobre movilidad social, educación, trabajo y estratificación (Goldthorpe y McKnight, 2006; Goldthorpe y Mills 2008; Goldthorpe, 2016). Su estudio sobre la *clase de servicios* es uno de los más importantes (Goldthorpe, 1993). Agrupa en esta clase a un conjunto de categorías, desde los expertos y directivos hasta los profesionales liberales. Su particularidad está en la relación que establece con la clase directiva. Como manejan conocimientos expertos y saben los secretos de la administración, gozan de mayores grados de autonomía que otros segmentos. Por su cercanía con los directivos, el suyo sería un contrato moral, basado en lazos de lealtad, y esa lealtad es lo que se recompensa. Como requiere tiempo para consolidarse, implica un contrato estable, proyectable en el tiempo, algo que no se otorga a los empleados administrativos ni a los operarios manuales. Estos son sustituibles; la clase de servicios, no; o no fácilmente (cfr. Goldthorpe, 1993).

Wright incorpora este elemento en sus trabajos más recientes. Junto a la propiedad, la autoridad y la cualificación, agrega la posesión de una trayectoria proyectable a mediano o largo plazo. Así se pueden diferenciar con mejor detalle las posiciones de clase contradictorias y múltiples: por la oportunidad que tienen de hacer carrera (cf. Wright, 1992). Por eso Val Burris ha insistido en que tanto la perspectiva marxista como la weberiana exageran sus diferencias y no alcanzan a ver sus puntos en común. Los marxistas darían excesivo determinismo a las estructuras; piensan que éstas están por sobre

la acción humana y asumen que las posiciones existen por sí mismas, que son “espacios vacíos” definidos desde la teoría, sin que en ello influyan las motivaciones y voliciones de los actores, sin necesidad de sujetos (Burriss, 1992). La teoría weberiana, en cambio, cubre mejor ese espacio y le da un peso específico a la acción, en particular, a la acción racional de quienes buscan por su intermedio maximizar sus beneficios y restringir el acceso a otros. El problema es que, al centrarse demasiado en los individuos, termina ignorando el peso de factores estructurales que condicionan indefectiblemente las posibilidades de acción (Ibid). En eso aciertan los marxistas, que insisten en que la clase sigue siendo un factor determinante para entender las estructuras sociales y los procesos históricos y políticos. Después de todo, la propiedad de los medios de producción y las relaciones de trabajo permanecen como el factor clave en la distribución de los recursos con que se cuenta para vivir, por más que los weberianos lo complementen con otros factores.

La salida para algunos investigadores ha sido combinar elementos de ambos enfoques y reconocer lo que tienen en común. Es lo que intentó hacer Giddens, por ejemplo, cuando propuso un análisis de la estructura de clases que combinaba la propiedad de los medios de producción, las cualificaciones educativas o técnicas y el recurso que supone para el trabajador ser dueño de su fuerza de trabajo (Giddens, 1979). Es lo que ha intentado el mismo Wright, por su parte, cuando sugiere, en sus escritos más recientes, que lo mejor para comprender las clases es saber incorporar elementos de las distintas perspectivas y utilizarlas para lo que cada una rinda mejor provecho (Wright, 2009). Y es la posta que han tomado una serie de autores que integran, sin problemas, elementos de ambos enfoques, como hicieron Mariano Fernández Enguita (Fernández, 1992), Juan José González (González, 1992b) o Miguel Caínzos (Caínzos, 1996), por ejemplo, cuando trataban de avanzar hacia modelos multidimensionales, abiertos a una pluralidad de variables y de formas de articulación entre ellas, que incorporen indicadores de explotación y dominación, apropiación de la riqueza y relaciones de poder en las organizaciones, ampliando la observación incluso fuera del sistema productivo, hacia inactivos y desempleados (Caínzos, op. cit).

Para nuestros efectos, lo que nos interesa, en definitiva, es señalar la centralidad de las ocupaciones al momento de pensar la estructura social. Es un hilo que recorre todo este debate y un aspecto ineludible para cualquier estudio sobre el tema. Todas las investigaciones sobre los cambios en la estructura social de las décadas de los setenta, ochenta y noventa en Chile se concentran en las ocupaciones (Martínez y Tironi, 1985). También forma parte de los estudios recientes sobre la clase media (Hopenhayn, 2010; Barozet y Espinoza, op. cit.), sobre la movilidad intergeneracional (Torche y Wormald, op. cit.), y sobre las transformaciones actuales en la estructura social (León y Martínez, 2001; Atria, 2004; Ruiz y Boccardo, 2011). Ruiz y Boccardo, de hecho, son explícitos en este sentido y

enfatan la importancia de la ocupación para el estudio de la estructura social del Chile contemporáneo. Por lo mismo, para efectos de nuestro estudio, si pretendemos describir la situación de reproductores, estudiantes de primera generación y herederos, tenemos que investigar cómo se distribuyen en la estructura ocupacional. Esta será una primera dimensión básica para este estudio. Lo que nos interesa ver aquí es cómo se distribuyen los casos de cada grupo en las diferentes categorías ocupacionales. No para estudiar si hay o no movilidad intergeneracional; la comparación no es sobre la ocupación del padre y la propia. Tampoco se trata de un estudio sobre la estructura de clases. Simplemente nos interesa saber en qué trabajan, qué posición ocupan en la organización del trabajo, cuáles son sus condiciones laborales, cuáles sus horarios y tipos de contratos, y cuánto ganan por trabajar.

B. CONDICIONES MATERIALES Y CONSUMOS

Un segundo punto de comparación es el acceso a bienes. Con esto nos situamos en la relación entre bienestar y estructura social. Su importancia para un ejercicio como el que ensayamos aquí es innegable. El acceso a bienes, del tipo que sean, es un factor de estratificación. “Toda sociedad -decía Baudrillard- produce diferenciación, discriminación social y esta organización estructural se asienta (entre otras bases) en la utilización y la distribución de riquezas” (Baudrillard, 2009: 76). Es lo que determina la *situación de clase* en Weber (Weber, op. cit.). Su definición es siempre un campo de lucha entre grupos y clases (Alonso, 2004). Para Wright, es la base de los intereses objetivos de clase, el lugar donde se juega la tríada trabajo-ingresos-ocio (Wright, 1994).

Se establece, entonces, una relación de continuidad entre estructura social y acceso al bienestar. Un modo de objetivarlo es mediante el consumo. El consumo comprende un conjunto de usos sociales enmarcados espacial y temporalmente que remiten tanto a “sistemas económicos de acumulación como a las prácticas reales de sujetos que en sus estrategias tratan de reproducir, aumentar o explotar los capitales de todo tipo asociados a cada posición social y sus antagónicas” (Alonso, op. cit: 8). Eso convierte al consumo en el espacio donde los grupos compiten por la apropiación del producto (García Canclini, 2006). Lo que pone en juego es la distribución y apropiación de los bienes socialmente producidos. Su forma concreta resulta siempre de una relación de poder, de las disputas por lo que la sociedad produce y por cómo se distribuye. De ahí que poner ahí el foco es otra entrada posible para observar una estructura social.

La importancia teórica de este conflicto es fundamental. Según el modo en que se ha resuelto se han llegado a distinguir etapas en el desarrollo del capitalismo. Desde su forma inicial, basada en la explotación a destajo y que ponía en juego el consumo básico para la subsistencia de la clase obrera, se

habría pasado, en las primeras décadas del siglo XX, sobre todo después de las guerras mundiales, a una nueva fase que algunos denominaron *fordismo* (Lipietz, 1992). La característica de este régimen de acumulación y regulación⁹ es el modo circular en que organiza la cadena producción-consumo-distribución: se produce en serie para una masa de consumidores que aseguran, mediante el consumo, la reproducción del sistema. Fue la era de la producción en serie, del consumo estandarizado de objetos indiferenciados, cuyo cierre o término va a coincidir con la emergencia de nuevos estratos medios. Directivos, profesionales, supervisores, tecnócratas, burócratas públicos y privados van a ser quienes encarnen las pautas de consumo en el período post-industrial. C. Wright Mills describió los rasgos que asumían en sus inicios en los Estados Unidos (Wright Mills, 1969); Luc Boltanski escribió sobre su formación en Francia (Boltanski, 1987); los trabajos sobre la clase media hicieron lo propio en diversos países de América latina (cf. Sembler, 2013). Entre sus características comunes estaban los modelos culturales que asumieron en relación al consumo de bienes, espacios y tiempos. Va a ser el comportamiento de estos grupos, de hecho, un elemento central para las reflexiones sobre la *sociedad de consumo* (Baudrillard, op. cit.). Inmersos en carreras de mayor autonomía y estabilidad, poseedores de bienes educativos que los distinguen de los obreros manuales, con cargos cercanos a las esferas de decisión, estos grupos beneficiados por el nuevo modo de acumulación buscarán hacer notar su ascenso mediante signos que lo connoten. Los segmentos más altos de estos grupos -los *yuppies*, por ejemplo-, adoptan los modelos de consumo de las clases altas ya consolidadas e imitan sus lujos usándolos de un modo ostentatorio (Erenreich y Erenreich, 2013). Incorporan el consumo de bienes culturales o artísticos convertidos pronto en signos distintivos de las clases profesionales urbanas (Alonso, op. cit.). El resultado fue que aquel modelo de sociedad de producción en serie y consumo fordista-industrial, regulado por un marco institucional y sostenido en la capacidad de consumo de las masas trabajadoras, daba paso a una nueva etapa que tendría a estos segmentos como referente. Con su irrupción y sus preferencias, la producción seriada se fragmenta en tipologías de bienes y consumidores. Cada producto tendrá su público y será la publicidad la encargada de instalar la *marca*. Con esto las mercancías devinieron *signos*, bienes sin valor de uso. Su operación básica no era tanto la de satisfactor de una necesidad como la de activar un efecto de *distinción*. Importarán como señales de un modo de ser, de una condición social, de un estilo de vida. Todo quedaba, así, sumido en esta nueva *economía de signos* (Boudrillard, op. cit.). La distinción reemplaza a la necesidad y hace de la jerarquía de objetos una

9 Para las teorías regulacionistas, *modo de acumulación* refiere a la forma en que producción, consumo y distribución se organizan en un periodo de tiempo acotado para permitir la acumulación ampliada y dándole cierta estabilidad a la economía. *Modo de regulación* refiere a las leyes, normas, formas del Estado, paradigmas políticos y prácticas que permiten el desarrollo más o menos armonioso de un régimen de acumulación (política monetaria, relaciones laborales, forma del estado, etc). (Lipietz, 1992).

jerarquía de grupos sociales que se actualiza constantemente. Por eso el consumo, en este marco, no tendría límites, y por eso las dificultades que plantea esta renovación incesante de deseos y productos para la cuestión del crecimiento y sus consecuencias sobre el aire, el suelo, el agua y los propios sujetos (Ibid).

Bourdieu desarrolla estos puntos y los inscribe en un intento de análisis de clases sociales. En ese ejercicio irá estableciendo relaciones entre una multiplicidad de prácticas (deportes, juegos de salón, visitas a museos, preferencias musicales y plásticas) con las características que definen a cada «agente» individual -nivel de educación, ocupación- (Bourdieu, 1997). El resultado es lo que Bourdieu define como *espacio social*, un cuadro formado por el cruce de dos ejes, cada uno escalado de más a menos: uno horizontal -con dos dimensiones (*capital económico* y *capital cultural*)-, y otro vertical que representa la suma de los diferentes tipos de capital (*volumen global de capital*). Mediante una función que desglosa la estructura del capital y el volumen de cada especie, se obtienen las coordenadas para cada individuo. Al ubicarlos, se van produciendo relaciones de cercanía y lejanía entre los individuos y se perfilan grupos con posiciones distinguibles. Cada grupo de posición se puede asociar, a su vez, con recursos, bienes, prácticas, opiniones, gustos distintivos (Ibid). En este cruce entre grupos y prácticas surge lo que Bourdieu define como *habitus*, que entrelaza una forma de ver el mundo con prácticas y disposiciones de acción asociables a una determinada clase. En este sentido es que el espacio social elaborado por Bourdieu es un espacio de relaciones: en él las distintas posiciones y los distintos grupos de posiciones adquieren significado en su relación con otras posiciones y otros grupos de posición. Las diferencias sociales tienen aquí una base «objetiva», material —se expresan, por ejemplo, en el tamaño, la ubicación y los materiales de la vivienda, el nivel de educación, de ingresos—, pero también *simbólica*: en tanto signos de distinción, sólo operan porque están inscritos en un «sistema simbólico» que permite «captar» esas diferencias. En ese sentido, el espacio social es un código, funciona como un lenguaje: sus elementos y distinciones operan solo en la medida que los signos son interpretados por una «comunidad de hablantes» capaces de entender lo que quieren decir y combinarlos para hablar. Además, el espacio social opera también como una matriz de probabilidades: permite prever, siempre parcialmente, cosas probables que ocurran; decir, por ejemplo, que personas con un mismo nivel de educación, que tienen un nivel de ingreso parecido, que asisten a los mismos lugares y con la misma frecuencia, que consumen una misma gama de bienes y los pagan de una misma forma, es mucho más probable que actúen y tengan posturas parecidas entre sí y diferentes a las de quienes, en un momento determinado, no tienen lo que ellos tienen ni hacen lo que ellos hacen (Dávila, Ghiardo y Medrano 2005).

A este esquema conceptual de Bourdieu se le ha cuestionado su exceso de determinismo. Atrapados en estas condicionantes estructurales, poco margen quedaría para que los sujetos pudieran

incidir en la dirección de sus prácticas o incluso torcerles el sentido hacia usos, por ejemplo, contraculturales (García Canclini, op. cit.). Lo interesante, de todos modos, es su versatilidad. Bourdieu mismo lo aplicó para estudiar el sistema escolar, el mundo de las ciencias y las artes, el sistema de la moda y otras. Cada ámbito es un *campo*, cada uno con su sistema de coordenadas y posiciones.

Por nuestra parte, nos limitamos a rescatar del debate la relevancia teórica del consumo para detectar eventuales cambios estructurales asociados al ingreso de nuevos sectores al sistema de educación superior. Intentaremos cubrir esta arista poniendo el foco en tres dimensiones: 1) los niveles de ingresos; 2) el acceso a vivienda; y 3) el acceso a bienes culturales.

- Con lo primero se dará cuenta de la porción de riqueza socialmente producida que se logra apropiarse cada grupo. El indicador básico serán los ingresos, esencial para cualquier estudio sobre estructura y estratificación social. Su uso en este campo es problemático. Diferenciar clases y estratos sobre la base de las escalas de ingresos es un procedimiento habitual en estudios de estratificación social, pero tienen un problema: reducir las posiciones estructurales a diferencias en una escala continua (cf. Ossowski, op. cit.). Proceder de ese modo plantea la cuestión de los puntos de corte, de dónde establecerlos y de si éstos crean o no categorías significativas en términos estructurales; esto es, si los grupos así establecidos tienen entre sí algún tipo de relación que no sea la de estar unos más arriba que otros en una escala continua de ingresos. Ese es un problema para los estudios *gradacionistas*. Pero nuestro caso es distinto. Aquí no estamos conformando grupos a partir de los ingresos. Lo que pretendemos es simplemente comparar los niveles de ingresos entre los grupos, los niveles de ingresos laborales y el valor/hora del trabajo que realizan.

- Con la descripción de la vivienda abordamos la dimensión espacial de la estructura social. Las diferencias en los modos de habitar es una de sus dimensiones más concretas, particularmente en países como Chile, donde la fisonomía del espacio se encuentra altamente segregada y las políticas habitacionales neoliberales no han hecho más que agudizarla. La apertura del mercado de suelos urbanos y las políticas subsidiarias de acceso a vivienda para los sectores de menores recursos produjeron y siguen produciendo una profunda segregación urbana (De Mattos, 2002). Su forma más directa es la dimensión física de la vivienda -los materiales de construcción, el tamaño, la disponibilidad de servicios básicos-, pero también se expresa en el entorno, en la dotación de servicios públicos, las condiciones de movilidad y transporte, la proximidad de áreas verdes, las condiciones de seguridad, entre otras variables de segregación presentes no solo en las grandes metrópolis como Santiago (Rodríguez y Winchester, 2001; Hidalgo, 2007), sino también en prácticamente todas las ciudades de provincia (Garín, Salvo y Bravo, 2009; Azócar, Sanhueza, y Henríquez, 2003). En nuestro caso, haremos una comparación de las

viviendas, de su tipo, materialidad y equipamiento, asumiendo que ello informa sobre las condiciones materiales de existencia de los tres grupos que estamos estudiando.

- En cuanto al consumo de bienes culturales, lo consideramos aquí como una vía complementaria a la escolar para explorar tanto la herencia como la acumulación de capital cultural. Como todo consumo, el de este tipo de bienes se inscribe en contextos sociales e históricos donde la herencia social y cultural y las diferencias de acceso a recursos resultan determinantes. En ese sentido, serían otra cara de la reproducción. No ignoramos, de todos modos, que siempre queda espacio para estrategias de acumulación y uso que pueden modificar esta inercia. En su estudio sobre la incorporación de las prácticas culturales, Bernard Lahire ilustra con detalle, por ejemplo, la gran cantidad de vías de distinto tipo por las que sedimenta el aprendizaje de una práctica como la lectura. Su tesis central es que toda experiencia influye, de un modo u otro, a incorporarla y hacerla habitual, desde la enseñanza sistemática hasta la comunicación mediante simples mensajes escritos en un refrigerador, y eso abre una válvula de escape a un eventual determinismo paralizante en este tipo de cuestiones (Lahire, 2004). La clase influye, pero siempre se podría hacer algo, y en ese sentido es que los bienes culturales -artísticos, intelectuales- tendrían doble faz. Reflejan las divisiones culturales entre los grupos, pero pueden crear, al mismo tiempo, grupos según tipos de gustos y prácticas que pueden llegar a estar por sobre esos límites sociales y económicos. Así lo atestigua una serie de estudios recientes realizados en Chile que han empezado a sondear qué pasa con este aspecto de la estratificación social. Los estudios confirman las fuertes diferencias de consumo cultural de acuerdo al nivel socioeconómico, educativo y etario de las personas (Gayo, Teitelboim y Méndez, 2009), pero también informan sobre nuevas formas de consumo cultural capaces de saltar esas diferencias recurriendo, por ejemplo, a las tecnologías para la información y la comunicación (Guell, Peters y Morales, 2011).

Para efectos de este trabajo, intentaremos un ejercicio comparativo que explore los niveles y formas de acceso a bienes culturales. Queremos ver si hay diferencias en los grados de apropiación de este tipo de bienes, si el hecho haber acumulado mayor capital escolar que los reproductores se asocia o no con la activación de un giro en las prácticas culturales entre los estudiantes de primera generación y, en caso de ser así, hasta qué punto se acercan o no a los hijos de profesionales.

C. ESTRUCTURA SOCIAL, IDEOLOGÍA, POLÍTICA

Un último aspecto que vamos a considerar es el político-ideológico. Este es otro hilo que atraviesa las teorías sobre estructura social y clases. Toda estructura social supone condiciones y modos de vida diferenciadas que se traducen en formas de interpretar la realidad social y actuar políticamente. Este

punto es central para la perspectiva marxista. Sostiene que existe una secuencia entre clases, intereses, conciencia y acción política (Marx, 1992). A cada clase corresponde un determinado tipo de interés. Los intereses están determinados por su relación con el capital y el trabajo. El capitalista no puede sino pensar en acrecentar su acumulación agudizando la explotación de los trabajadores; los trabajadores no pueden sino buscar liberarse de la explotación y empujar mejoras en sus condiciones de existencia. Reconocerlo es tomar *conciencia* de la situación, paso anterior y necesario para transformarla en principio de organización y acción colectivas. De ahí el carácter político que recubre a las clases, que solamente devienen tales cuando pasan a este plano de la acción (Dos Santos, 1970).

Weber cuestionaba esta correspondencia entre situación de clase, conciencia y acción. Era una relación posible, no necesaria. Cuando decía que una clase no era una *comunidad*, se refería justamente a esto. Se podía entender perfectamente que individuos que comparten una misma situación económica se unan en acciones colectivas, pero eso no implica que una clase posea intereses y que eso determine su postura en la lucha política (Weber, op. cit.). Algo parecido sostuvo Raymond Aron hacia finales de los años treinta, cuando puso en cuestión la correspondencia unívoca entre ideología, estilos de vida y la pertenencia a un determinado grupo de ocupación (Aron, 1939). Aron reconocía válido el supuesto marxista de que los grandes conjuntos que han entrado en las disputas históricas tienen una base económica; también acepta que, en el capitalismo, la diferencia básica está en la posesión de capital o trabajo. Lo que cuestiona es la identidad entre clase e ideología, entre una ocupación y una *psicología* común a todos quienes comparten tal posición en el proceso productivo. Para Aron, un estudio sociológico de la estructura social requería una teoría sobre las clases que fuera capaz de captar no solo las grandes categorías históricas, sino también la diversidad interna, la variación y su movimiento y evolución en el tiempo (Ibid).

Este último punto era clave a mediados del siglo XX. En el marco de una sociedad en plena transformación, donde la situación de los obreros se alejaba de la pobreza, el acceso a educación creaba nuevas fracciones de clase, el acceso al consumo iba creando nuevas pautas culturales y el avance en la organización sindical y de los estados benefactores modificaba los mecanismos de procesamiento del conflicto social, la pregunta por la articulación de intereses de clase y de fuerzas sociales y políticas ocuparía un lugar importante en la reflexión sobre clases y estructura social. Las investigaciones daban cuenta de un escenario complejo. En su estudio sobre los *affluent workers* (aristocracia obrera), Goldthorpe y Lockwood concluyeron que este era un segmento en vías de aburguesamiento, más individualista que los referentes obreros clásicos y de un estilo de vida privatizado, todas actitudes e intereses que eliminaban la posibilidad futura para alguna acción radical (Goldthorpe y Lockwood, 1967). Para Bottomore, en cambio, no era necesariamente así. Los obreros seguían con una agenda de

demandas de transformaciones estructurales y permanecían mucho más próximos a los partidos de izquierda que a otros sectores políticos. Era evidente que el contenido de la agenda ya no era el mismo, que el impulso revolucionario había menguado, pero deducir de ahí que las clases no eran más un factor para entender el comportamiento político, era aventurado o poco ajustado a la realidad (Bottomore, 1968).

La otra arista era el problema de las nuevas clases medias. No se sabía bien cuál sería la postura político-ideológica de estos sectores medios emergentes. Lipset, por ejemplo, detectó una correlación positiva entre los grupos con más educación con la actitud democrática y los valores liberales. Y lo contrario ocurría con los sectores de menor educación y condiciones económicas precarizadas, más proclives a tendencias de corte autoritario y conservadoras de izquierda o derecha. De ahí el papel de la clase media: por sus niveles de educación y su posición en la estructura social, aparecía como un sector moderador que alejaba los extremismos y atenuaba el conflicto (Lipset, 1993).

Lipset trata también sobre los intelectuales. La particularidad de este grupo era su postura política y valórica. Aunque algunos segmentos habían tendido hacia posturas más de centro, lo más común era que académicos, escritores, periodistas, artistas, fueran todos grupos casi siempre adherentes a ideas de centro izquierda e izquierda y que defendieran posturas que abogan por ampliar los márgenes de libertades no estrictamente económicas (Ibid). Alvin Gouldner haría extensiva esta tesis al conjunto de los sectores con altos niveles de educación. Estos nuevos grupos forjados en la apropiación del *capital cultural* formaban una *Nueva Clase* universal con un potencial de racionalización y emancipación enormes (Gouldner, 1985). Para Gouldner, el hecho mismo de acumular estos niveles de conocimientos hacía de esta una clase portadora de una *cultura de discurso crítico* que cuestionaba los valores tradicionales, los privilegios heredados, que se oponía al poder sacralizado de la autoridad y a los afanes de los grupos capitalistas. Su discurso promovía un reemplazo del valor del dinero por el de la razón y eso la hacía portadora de transformaciones y demandas por mayores grados de libertad y reformas sociales profundas o incluso radicales (Ibid). Las teorías de la modernización latinoamericanas compartieron, en parte, estas tesis. Las nuevas clases medias profesionales se entendieron como portadoras de un *ethos* propio, nuevo, culturalmente progresista, cuya relación con el Estado las hacía candidato natural para encabezar el proceso de desarrollo y modernización en la región. Desde esta clase surgirían las alianzas interclasistas con los sectores obreros con las cuales enfrentar, en conjunto, a la oligarquía y a las clases medias tradicionales (Germani, 1966). Y el caso es que este papel histórico no era exclusivo de los países capitalistas occidentales. John Galbraith recordaba que habían sido precisamente sectores intelectuales quienes encabezaron los primeros movimientos de oposición a los

regímenes comunistas en Polonia, Checoslovaquia, Hungría, Bulgaria y Alemania oriental (Galbraith, 1992).

Se configuraba, de este modo, un discurso social que convertía a los nuevos sectores con mayores niveles de educación en una suerte de nuevo sujeto histórico. El problema era que la evidencia mostraba los límites de estos enunciados. Sucede que estos nuevos sectores no son ni social ni ideológicamente homogéneos. En su interior coexisten sectores críticos que defienden las igualdades sociales con otros que se oponen a los impuestos y a la intervención del Estado; segmentos que cuestionan las bases del capitalismo y promueven la justicia social con otros que defienden su posición como si fuera producto del mérito, la inteligencia, el esfuerzo y la virtud personales (Galbraith, op. cit.). Goldthorpe desarrolla estos puntos en su estudio sobre la clase de servicios. Dada su posición en la estructura organizativa de las empresas modernas, definida por una relación de confianza y lealtad con los sectores propietarios, resultaba mucho más probable que la nueva clase de servicios adoptara posturas conservadoras y favorables al capital (Goldthorpe, 1992). Con esto Goldthorpe ponía en entredicho la supuesta ideología progresista de estos sectores. Algunos estudios realizados en América latina pusieron también en duda las virtudes atribuidas a la clase media como promotor de alianzas interclasistas y su papel dirigente para la modernización y ampliación de la democracia. Como en otras regiones, sus posturas y acciones eran variables. No era que el “sujeto” clase media no existiera, pero sí que era difuso (Hopenhayn, 2010). El problema se entendería mejor si se asumiera desde el principio su heterogeneidad interna. Eso es algo que se daba en distintos países, en ninguno de los cuales se podían asumir como una unidad social e ideológica (Lash y Urry, 1987). De ahí la pregunta por las potenciales alianzas de clase de estos sectores. Dada su posición intermedia, se podían aliar tanto con la clase dominante como con los trabajadores. Para Carchedi, resolver esta indeterminación requería teorizar la dialéctica entre relaciones económicas, políticas e ideológicas (Carchedi, op. cit.). Es lo que intentó hacer Poulantzas. Su tesis era que existía espacio para una alianza potencial de la nueva pequeña burguesía, sobre todo estatal, con las fuerzas políticas progresistas, teniendo en cuenta que su ideología tendía, en principio, a ser anticapitalista, aunque más bien reformista y no necesariamente revolucionaria (Poulantzas, op. cit.). Para Miliband, la pequeña burguesía tendía a ser de derecha; los supervisores y empleados, de izquierda. Era una especie de constante (Miliband, 1990). Val Burris decía que la *intelligentsia* técnica, «ejecutiva», es conservadora, en cambio los intelectuales «socio-culturales», o fracción «humanista», muchas veces ligados al sector público, tienden a ser socialistas o al menos más dispuestos a adoptar posturas radicales, como pasaba en algunos países desarrollados (Burris, 1983). Una ambigüedad similar encontraron John y Barbara Erenreich en la *Professional-Managerial Class*. Por sus funciones en la organización del poder en las empresas y el Estado, la PMC jugó un rol en la opresión y debilitamiento de la clase trabajadora

impidiendo mejoras sustantivas en sus condiciones de vida. Pero contenía, en su interior, otros segmentos críticos al sistema capitalista, que defendían los valores de la educación y la libertad y que, de hecho, en la actualidad, han convergido con sectores de la clase trabajadora en nuevos movimientos sociales como el *occupy wall street* (Erenreich y Erenreich, op. cit.).

Val Burris sostiene que esa ambigüedad de esta clase se debe a que su postura varía dependiendo de lo que esté en juego en cada coyuntura. Como las herramientas de estos nuevos segmentos más educados son credenciales individuales, tienden a guardar distancia respecto a estrategias colectivas habituales para la clase obrera. Pero tampoco es que sean totalmente afines a los cuadros directivos y *managers*. Depende del tema. Frente a cuestiones políticas y económicas, su afinidad es con los trabajadores. Eso incluye su posicionamiento político, su postura ante las corporaciones, ante la desigualdad y la redistribución, o respecto a las políticas de los estados de bienestar (Burris, op. cit.). Pero, al mismo, tiempo reivindican un discurso meritocrático que subraya la relevancia del saber experto como mecanismo de defensa cuando su posición se ve amenazada (González, op. cit.).

Para Wright, la situación contradictoria de estas clases hace difícil prever sus intereses y constituye un desafío al momento de pensar cómo avanzar hacia un socialismo democrático radical (Wright, 1994). Lo que complejiza el análisis sobre la posición de estos sectores es el fenómeno de la sobreeducación o la *devaluación de los títulos* (cf. Bourdieu, op. cit.). Si el sistema promueve mayores grados de formación, se sobreentiende que debiera ser capaz de absorber ese nuevo contingente en puestos laborales acordes a las expectativas que genera. El problema es cuando eso no ocurre. En ese caso, la población con mayores niveles de estudios crece más rápido que la capacidad de absorción de la economía. Para Gouldner, la deriva esperable en esos casos era que la *Nueva Clase* encontrara en ello motivos para oponerse a los dueños del capital (Gouldner, op. cit.). Hacia mediados de los años sesenta, esta era, en efecto, una tesis común. Andre Gorz, por ejemplo, creía que situaciones como estas abonarían las posiciones de izquierda en estos sectores (Gorz, 1967). El caso de los países del tercer mundo era sintomático en este sentido. A mediados de los años sesenta, Germani llamaba la atención sobre el alto número de intelectuales subempleados o sin empleo entre los liderazgos más fuertes de los movimientos de izquierda en estos países (Germani, 1966). Estudios realizados en años recientes sobre las posturas políticas de los nuevos sectores profesionales sugieren que el hecho mismo de haber invertido en años de educación se traduce en una búsqueda de reconocimiento y de mejoría en las condiciones materiales de existencia que hace adherir a causas promotoras de justicia social (Mohar, 2018). Y se ha visto también que estos sectores vienen liderando las demandas democráticas y antiautoritarias en países como Corea del Sur (Chung, 2005). Sin embargo, otros autores sostienen que no se puede saber de antemano qué dirección van a tomar. También puede ocurrir, por ejemplo, que los nuevos contingentes de técnicos y

profesionales generen presión sobre el sistema estatal y tiendan a defender el orden que sostiene sus ventajas (Graciarena y Franco, 1981). O puede también que la desafección de los sobreeducados se dirija hacia sí mismos, como autculpabilidad, sin expresión política, en una privatización del descontento como forma pragmática de adaptación. De ahí la dificultad de predecir las repercusiones políticas de este desajuste y la necesidad de asumir, de partida, que, de haberlas, sus derivas serían contradictorias (Burris, op. cit.).

Teniendo en cuenta estas cuestiones, nos parece importante incluir este tipo de preguntas para el ejercicio que iniciamos en este trabajo. Los antecedentes más recientes sobre Chile sugieren que los aumentos en los niveles de escolaridad efectivamente habrían generado un cambio generacional en el curso de los procesos políticos. Barozet y Espinoza plantean que las nuevas generaciones más educadas son generalmente críticas y han sido un actor importante para una serie de nuevos movimientos sociales que han presionado hasta abrir y modernizar el sistema de representación (Barozet y Espinoza, 2016). Lo que no sabemos es si existen, en paralelo, diferencias *entre quienes forman parte de estas nuevas generaciones*. Como plantea Boccardo, si los sectores ascendentes del capitalismo financiero en los noventa se identificaron con los modelos culturales y los estilos de vida de los sectores dominantes, no se sabe bien todavía qué pasa con los nuevos profesionales de las décadas más recientes. Decir cualquier cosa respecto a su comportamiento político sería aventurado y prematuro. No se va a poder saber -dice- hacia dónde van a transitar sus alianzas socio-políticas mientras no alcancen una madurez socio-demográfica (cf. Boccardo, 2013; Orellana, op. cit.). El problema es que eso implicaría esperar a una generación más por lo menos y eso es mucho. Por lo mismo, nos parece pertinente buscar algunas hebras que permitan entender cómo, en este momento, se estaría configurando aquella dimensión ideológico-política en estos grupos para ver si, desde ahí, es posible rastrear elementos con los cuales esbozar, al menos, algunas tendencias y plantear preguntas respecto a la eventual formación de intereses y actores políticos.

Manejaremos aquí un concepto amplio de ideología. Siguiendo a Van Dijk, la entenderemos como un marco cognitivo que incluye ideas, pensamientos, creencias, juicios y valores sobre las cosas del mundo. Esos marcos de creencias versan sobre cuestiones socialmente relevantes, que afectan de manera amplia y definitiva las vidas de todo un colectivo, como la política, la educación, la religión (Van Dijk, 1990). Como marcos interpretativos, las ideologías tienen, además, un carácter social; son compartidas por los miembros de aquellos grupos sociales que las producen y, al mismo tiempo, definen al grupo como tal. En ese sentido, todos los grupos pueden tener ideología, no solo los dominantes. Eso implica que una ideología no puede ser ni verdadera ni falsa. Su valor no se juega en su veracidad, sino más bien

en la capacidad que entrega para que los miembros de un grupo elaboren representaciones sociales y den sentido a la realidad, a sus prácticas y a las relaciones que establecen con otros grupos (Van Dijk, 2008).

En los estudios sobre clases y estructura social estas cuestiones han sido abordadas de diversos modos. Wright, por ejemplo, estudió el problema de los intereses midiendo actitudes y posicionamientos respecto a las relaciones entre obreros y empresarios o entre las clases y el Estado (Wright, 1994). Otros estudios se enfocan en la cuestión de los valores. En nuestro caso lo haremos desde el concepto de *subjetivación política* que trabajó el Programa de Naciones Unidas (PNUD, 2015). Con este concepto nos ubicaremos en la relación entre los procesos de politización de una sociedad y la forma en que los individuos se perciben a sí mismos y al vínculo que establecen con la sociedad. Comprende tres dimensiones: la evaluación de la situación del país que se expresa en la evaluación sobre la sociedad y la demanda de cambios; la cultura sobre lo político que configuran las representaciones y predisposiciones que orientan la relación de cada persona con la política y lo político; y el modo de involucramiento con lo político, que incluye desde el interés por informarse sobre temas públicos hasta la participación en organizaciones sociales y la acción política directa en mecanismos formales o informales (Ibid). Nuestro objetivo aquí es ver si en estos planos existen o no diferencias entre estudiantes de primera generación, reproductores y herederos.

V. METODOLOGÍA

Para abordar estas cuestiones, optamos por una estrategia basada en el análisis de fuentes secundarias de datos cuantitativos. Nos decidimos por esta alternativa básicamente por las características del estudio y por motivos de orden práctico. Si lo que queremos es describir y comparar la situación ocupacional y económica de estudiantes de *primera generación, reproductores y herederos*, y explorar sus prácticas de consumo cultural y sus respectivos perfiles ideológico-políticos, el recurso a bases de datos secundarios resultaba una alternativa compatible para un estudio exploratorio como este, y viable, al mismo tiempo, dadas las restricciones de tiempo y recursos de los que personalmente disponía para hacerlo.

Tres serán nuestras fuentes principales: i) la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN) del año 2017, ii) la Encuesta Nacional de Participación Cultural del año 2017 (CNCA, 2017), y iii) la encuesta realizada por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) con motivo del Informe de Desarrollo Humano en Chile, año 2105 (PNUD, 2015).

i. Si bien la fuente más usada para investigar cuestiones relativas a la fuerza de trabajo es la Encuesta Nacional de Empleo (ENE),¹⁰ su cuestionario no incluye el nivel de escolaridad de los padres. Sin esa variable clave se nos hacía imposible generar los grupos que pretendemos comparar. La versión 2017 de la Encuesta CASEN, en cambio, además de incluir un conjunto amplio de indicadores sobre educación, empleo, salud, hogar, ingresos y protección social, incluye la pregunta por los niveles de escolaridad de los padres que permite distinguir a estudiantes de *primera generación*, *reproductores* y *herederos*. Su muestra, además, es representativa de la población que habita en Chile y eso nos habilita para tomarla como fuente de datos para este estudio.

La principal limitante de la encuesta CASEN es que la pregunta por la escolaridad del padre se hace solo a la persona que aporta el principal ingreso del hogar. Eso obliga a dejar fuera a todos quienes viven con sus padres y a quienes son pareja del proveedor principal. Con eso el tamaño de la muestra efectiva sufre una merma. Como contrapartida, el hecho que sean los proveedores quienes responden permite centrarse en quienes ya han asumido su independencia económica, cuestión no menor si lo que se pretende es explorar la situación laboral y económica vinculada a la actividad de quienes pertenecen a la cohorte y no a la actividad de sus padres.

Teniendo en cuenta este último punto, decidimos concentrar el trabajo con la encuesta CASEN en la cohorte de 25 a 35 años. Tomar como referencia a esta cohorte permite cubrir relativamente bien el componente generacional de la expansión en el acceso a la educación superior ocurrido en las últimas décadas. Quienes tenían 35 años en 2017 egresaron de la enseñanza media 17 años antes, el año 2000, justo cuando se producía aquella segunda inflexión en los niveles de matrícula y comenzaba el ingreso ya más masivo de jóvenes provenientes de los quintiles con más bajos ingresos. Además, es a partir de los 25 años que se produce un descenso fuerte en la cantidad de estudiantes y aumentan la inserción laboral y la independencia residencial, por lo que usar como límite inferior esa edad permitirá informar sobre ocupaciones e ingresos imputables a los casos que pertenecen a los grupos de interés para este estudio.

El primer paso, entonces, será generar estos tres grupos. Serán *primera generación* los titulados de educación superior hijos de padres sin estudios superiores; *reproductores* quienes no hayan seguido estudios superiores y sean hijos de padres sin estudios de educación superior; y *herederos* quienes tengan estudios superiores y sean hijos de padres con ese mismo nivel de estudios.¹¹ De cada grupo se extraerá información relativa a empleo, ingresos, vivienda, hogar, situación económica y otras variables de

10 Con una muestra tiene más de 300 mil casos, es la fuente más usada por los estudios más importantes sobre estructura ocupacional y social (cf. León y Martínez, op. cit.; Ruiz y Boccardo, op. cit.).

11 Utilizamos la escolaridad del padre solo como referencia. La encuesta informa también sobre la escolaridad de la madre, pero la endogamia social de los progenitores hace que con la del padre sea suficiente.

caracterización general, tratando siempre de comparar la situación de mujeres y hombres y de dos rangos etarios quinquenales: de 25 a 29 y de 30 a 35 -esto último para distinguir entre quienes vienen recién egresando y quienes egresaron hace más tiempo-.

ii. La Encuesta Nacional de Participación Cultural es el estudio más importante que se realiza en Chile para medir la relación de los habitantes con las prácticas artísticas y culturales. En su cuestionario se aborda una variedad amplia de cuestiones vinculadas a la cultura, desde la asistencia a museos, cines, centros culturales y otros espacios hasta la relación con la lectura, la música y la práctica artística propiamente tal, incluyendo una suerte de reconstrucción del modo en cada cuál se ha ido vinculando o no con este tipo de prácticas. Para nuestros efectos, nos parece una fuente válida para explorar, aunque sea inicialmente, aspectos relativos a la herencia y adquisición de «capital cultural».

El problema vuelve a ser cómo construir los grupos que nos interesa comparar. Sucede que en esta encuesta no se pregunta por la escolaridad de los padres, sino por la del *Jefe de Hogar*, lo que plantea una situación, en cierto modo, inversa a la que presenta la encuesta CASEN. En este caso, la única forma de diferenciar a estudiantes de *primera generación* de *reproductores* y *herederos* es basándose en el tipo de relación con el Jefe de hogar. Esto significa que solo se podrá incluir en la muestra a quienes figuran como *hijo o hija* del jefe de hogar; para el resto, el cruce entre la escolaridad del jefe y la propia arroja casillas vacías. Nueva merma, por lo tanto, a la muestra efectiva, que esta vez intentaremos aminorar introduciendo una variación en la magnitud de la cohorte: el límite superior lo mantendremos en 35 años, y el inferior lo rebajaremos a 19. De esta manera, estaremos incluyendo un tramo de edad que coincide con la etapa propiamente estudiantil, asumiendo que tal modificación amplía la cantidad de casos sin afectar de manera significativa los resultados en este orden de cosas.

Dicho eso, en el caso de esta fuente, los estudiantes de *primera generación* agruparán a estudiantes de educación superior que son hijos de jefes de hogar sin estudios superiores; la categoría de *reproductores* corresponderá a aquellos casos en que ni el jefe de hogar ni quien responde tienen estudios superiores; y la de *herederos*, a quienes son hijos de jefes de hogar con educación superior y poseen este mismo nivel de estudios.

Construidos los grupos, se procederá a realizar una serie de análisis mediante los cuales se espera ir comparando estos tres grupos y estableciendo relaciones de proximidad y distancia entre ellos. Entre estos procesamientos se incluyen análisis de frecuencias, tablas de contingencia, análisis de varianza (ANOVA), análisis de conglomerados y de correspondencias múltiples.

iii. Respecto al ámbito de lo ideológico-político, tengo plena conciencia que lo más pertinente para su exploración serían técnicas de investigación cualitativa. El problema en mi caso era la escasez de tiempo y recursos para organizar entrevistas y grupos de discusión en cantidad suficiente como para llegar al punto de saturación de la información. Eso me obligó a buscar alternativas viables y la encuesta del Informe de Desarrollo Humano en Chile del año 2015 cumple esa condición.

El tema central de aquel informe fue la relación de los ciudadanos con la política (PNUD, 2015). Entre el amplio espectro de temas que aborda el cuestionario, hay preguntas que piden evaluar la situación personal y del país, otras que implican juicios sobre la realidad política y social, la demanda de cambios de distinto tipo, su velocidad y profundidad. Se pregunta, a su vez, por el posicionamiento político, por las maneras de involucrarse y participar políticamente, por la actitud respecto a la democracia, a las élites y las instituciones, la posición que se asume frente a la dicotomía entre Estado y mercado, o sobre la legitimidad que se asigna al orden, la jerarquía, la desigualdad y otros principios de organización social. Es decir, una serie de cuestiones que, nos parece, permiten acercarnos, con cierta consistencia, al plano de lo ideológico-político de *herederos, reproductores y estudiantes de primera generación*.

El problema, en este caso, es el mismo que en la encuesta anterior. También aquí se pregunta solo por la escolaridad del *Jefe de Hogar* y la propia y, en consecuencia, también en este caso decidimos modificar el límite inferior de la cohorte. El supuesto es que este procedimiento no debiera afectar de manera significativa las opiniones y actitudes respecto al orden social y político: si el hecho de cursar estudios superiores guarda alguna relación con los marcos de interpretación de la realidad social y política, estos no pasarían por la diferencia entre estar estudiando o haber terminado de estudiar.¹²

Todos los procesamientos estadísticos irán en la misma que los proyectados para la Encuesta de Participación Cultural. El objetivo de fondo es comparar el comportamiento de estos tres grupos en las distintas variables y establecer relaciones de proximidad entre ellos. Con eso se espera obtener elementos que permitan trazar, al menos inicialmente, perfiles subjetivo-ideológicos e identificar aquellos puntos en que las relaciones de cercanía y distancia resulten más significativas.

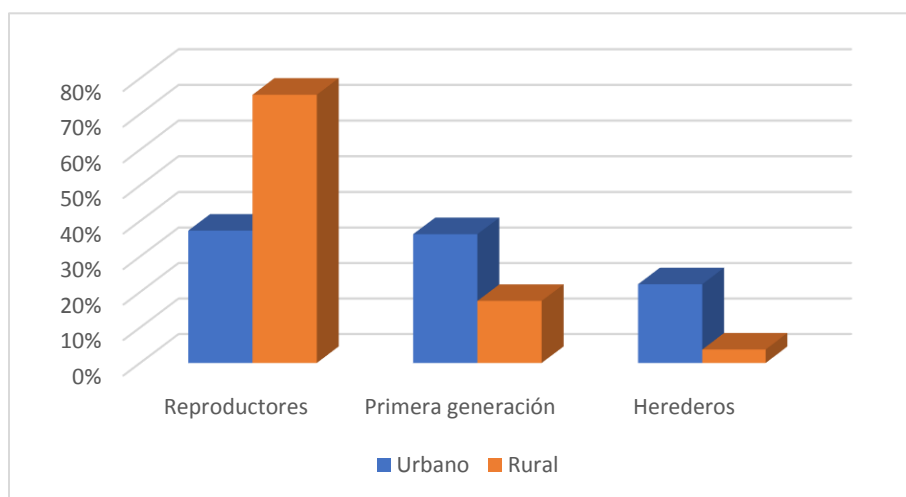
12 Como señalan Suárez y Pérez-Islas en la introducción a la cuestión de los universitarios en América latina, se trata de una condición que no se pierde por el mero hecho de egresar de la institución universitaria como tal (Suárez y Pérez-Islas, 2008).

VI. RESULTADOS

1. HEREDEROS, REPRODUCTORES Y PRIMERA GENERACIÓN¹³

Esta primera sección del análisis se concentra en quienes se declaran jefes de hogar. Los Jefes de hogar concentran al 30% de la cohorte de 25 a 35 años. Seis de cada diez jefes de hogar son hombres; el otro 40% son mujeres. Eso le imprime un sesgo de género al conjunto que habrá que tener en cuenta. De los grupos que se forman al cruzar la escolaridad del jefe de hogar con la del padre, el más numeroso es el de los *reproductores* (40,1%); le siguen los casos de *primera generación* con estudios superiores (34,9%) y después los *herederos* (20,9%).¹⁴ Ninguno de estos grupos presenta diferencias importantes asociadas al género. Tanto hombres como mujeres tienen porcentajes que ajustan a la distribución general. Lo que sí parece importante es el factor geográfico. Los tres grupos son principalmente urbanos —eso por los altos índices de urbanización en Chile—, pero la mayor parte de los rurales son *reproductores*, cuestión que contrasta con el marcado acento urbano de los *primera generación* y, sobre todo, de los *herederos*.

GRÁFICO 3: GRUPOS GENERACIONALES SEGÚN ZONA DE RESIDENCIA



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

¹³ Para la presentación de los resultados, utilizaremos el artículo *los* para referirnos a los grupos de forma genérica. Se puede perfectamente reemplazar la *o* por *e*, *x* o cualquier otra letra que indique neutralidad de género. En caso de tratarse sólo de mujeres, se utilizará *las*.

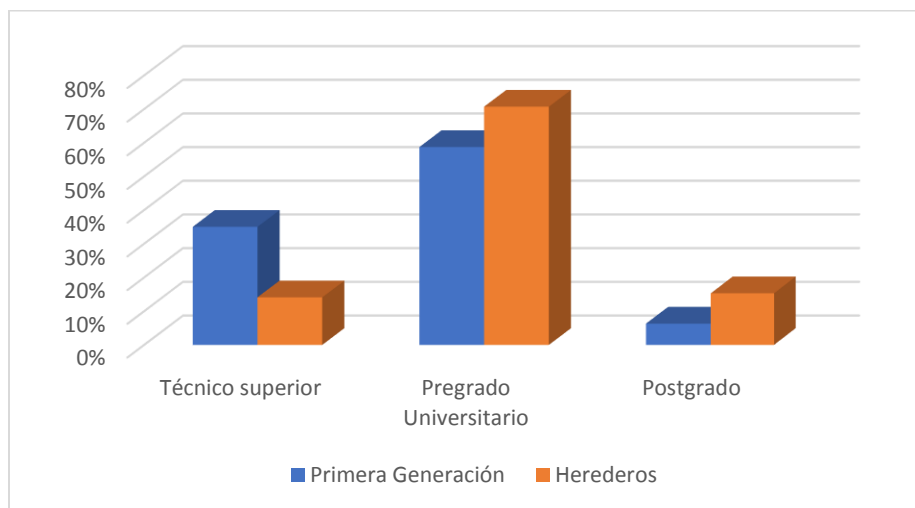
¹⁴ El cruce produce un cuarto grupo compuesto por jefes de hogar sin estudios superiores que son hijos de padres con educación superior. Numéricamente son los menos, agrupan a cerca del 4%, y si bien su situación económica y laboral se aproxima a los *reproductores*, su comportamiento en una serie de variables es irregular por lo que preferimos dejar su estudio a análisis más precisos y no exploratorios como este.

A. TRAYECTORIAS EDUCACIONALES

La mayor parte de los *reproductores* alcanzó la educación media —70% completa y 16% incompleta—, y alrededor de un 12% sólo llegó hasta sexto, séptimo u octavo año de Enseñanza Básica. La razón más importante para haber dejado sus estudios hasta ahí fue el trabajo. Otra razón de peso fue dedicarse a los quehaceres del hogar y a la crianza de hijos. La primera aparece claramente asociada a los hombres; las dos segundas, a las mujeres.

Herederos y *primera generación* comparten el hecho de haber terminado la enseñanza secundaria y pasado a la educación superior. Ese es por definición. Sus perfiles educativos, sin embargo, presentan algunas diferencias a tener en cuenta. Una tiene que ver con el tipo de estudios superiores. Si bien ambos grupos están compuestos, en su mayoría, por universitarios, el porcentaje de este tipo de estudiantes entre los *herederos* supera largamente a los *primera generación* -la diferencia bordea el 12% en el pregrado y el 9% en los estudios de postgrado-. Y lo contrario ocurre con los estudios técnicos, que entre los *primera generación* duplican y más el porcentaje que alcanzan entre los *herederos*.

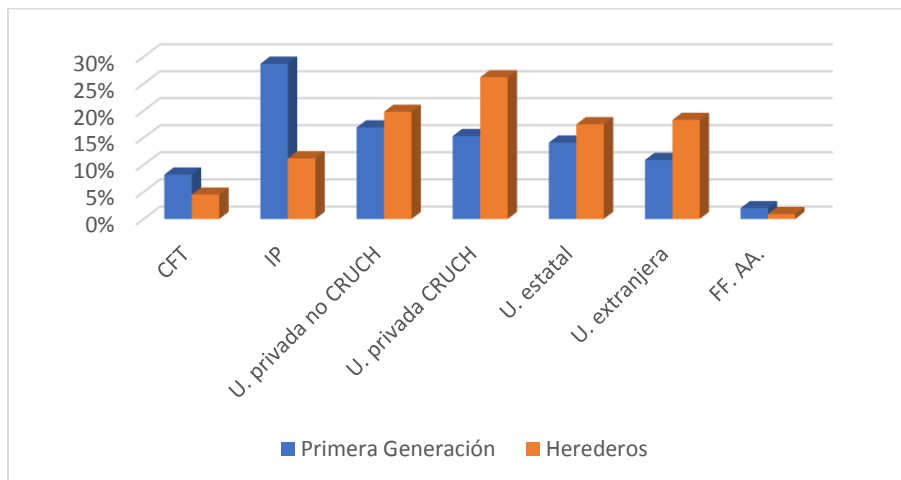
GRÁFICO 4: TIPO DE ESTUDIOS SUPERIORES SEGÚN GRUPO GENERACIONAL



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

Esto implica una diferencia correlativa en el tipo de instituciones en que cursaron estudios. Centros de formación e institutos profesionales, sobre todo los últimos, tienen un peso mucho mayor entre los *primera generación* que entre los *herederos*. Para los *primera generación* los institutos profesionales constituyen, de hecho, el tipo de establecimiento más frecuente. En las universidades, en cambio, hay más *herederos* que *primera generación*, y eso en todas sus modalidades y tipos, aunque las diferencias son significativas en las universidades privadas que pertenecen al Consejo de Rectores y en las universidades extranjeras.

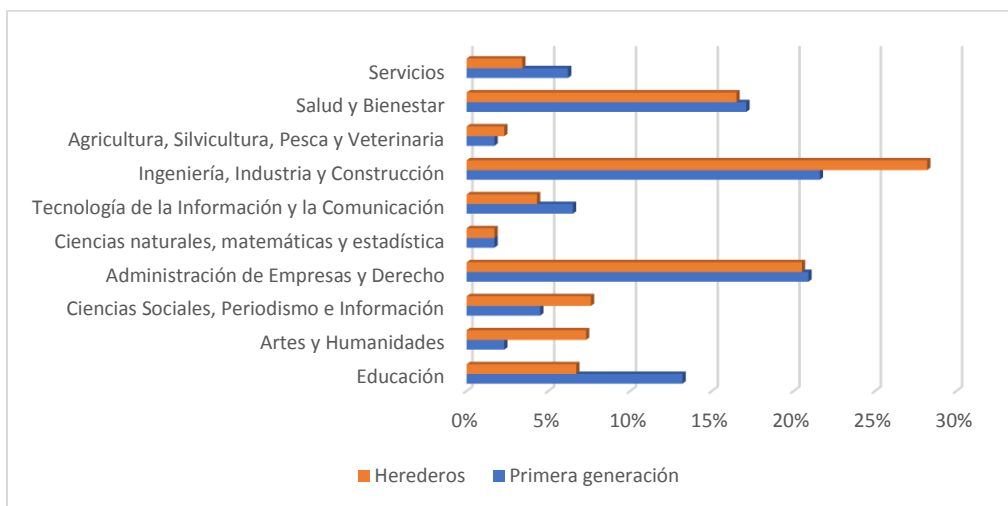
GRÁFICO 5: INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR SEGÚN GRUPO GENERACIONAL



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

A estas diferencias horizontales relacionadas con el tipo de estudios superiores y de instituciones se agregan otras relativas al área de estudios y al perfil de carreras. Si bien ambos grupos comparten una estructura relativamente similar en la distribución de las distintas áreas de estudio, con la ingeniería-industria-construcción, la administración, la salud y la educación como las más destacadas, el peso de estas áreas respecto al total de cada grupo presenta algunas diferencias importantes. Todas las carreras que entran en el campo de la ingeniería, la industria y la construcción gravitan más entre los *herederos* que entre los *primera generación*. Lo mismo ocurre con las Ciencias Sociales-Periodismo y las Artes-Humanidades. En cambio, los estudios vinculados a las Tecnologías de la información, los Servicios y, sobre todo, la Educación, tienen más peso para los *primera generación* que para los *herederos*.

GRÁFICO 6: ÁREA DE ESTUDIO SEGÚN GRUPO GENERACIONAL



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

Por último, pero no menos importante, están las diferencias dentro de cada ámbito o área de estudios relacionadas con las carreras específicas que cursaron. No deja de ser relevante que carreras como la ingeniería comercial, por ejemplo, sean igualmente importantes tanto para *primera generación* como para *herederos*. O que una carrera como derecho se cuente entre las diez más importantes en ambos grupos. Hay, todavía, una diferencia de grado, con un porcentaje que sigue siendo mayor entre los *herederos* que entre los *primera generación*, pero no es tan marcada como en la medicina, por ejemplo, que figura entre las diez carreras más frecuentes de los *herederos* —con 4,1% de los casos—, pero no de los *primera generación*. Por cierto que hay médicos entre *primera generación*, pero su presencia en el área de la salud se concentra más bien en la enfermería y otras especialidades técnicas, que son, de hecho, de las carreras más frecuentes para los y, sobre todo, las estudiantes de *primera generación*.

Algo parecido ocurre en el ámbito de la ingeniería, donde existe una amplia gama de técnicos e ingenieros en ejecución de distintas especialidades que proceden sobre todo de los segmentos de *primera generación* y en que carreras como la ingeniería civil o industrial tienen un peso específico mucho mayor entre los *herederos*.

TABLA 1: DIEZ CARRERAS MÁS FRECUENTES SEGÚN GRUPO GENERACIONAL

Carrera	Herederos	Carrera	Primera generación
Ingeniería civil	5,8%	Técnico en enfermería	3,9%
Derecho	4,8%	Licenciatura en enfermería	2,7%
Medicina	4,1%	Ingeniería comercial	2,3%
Ingeniería comercial	3,4%	Psicología	2,1%
Ingeniería civil industrial	3,0%	Administración de empresas	2,1%
Periodismo	2,8%	Derecho	2,0%
Psicología	2,5%	Enfermería	2,0%
Arquitectura	2,4%	Educación parvularia	1,9%
Enfermería	2,3%	Ingeniería informática	1,8%
Publicidad	2,3%	Contador auditor	1,8%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

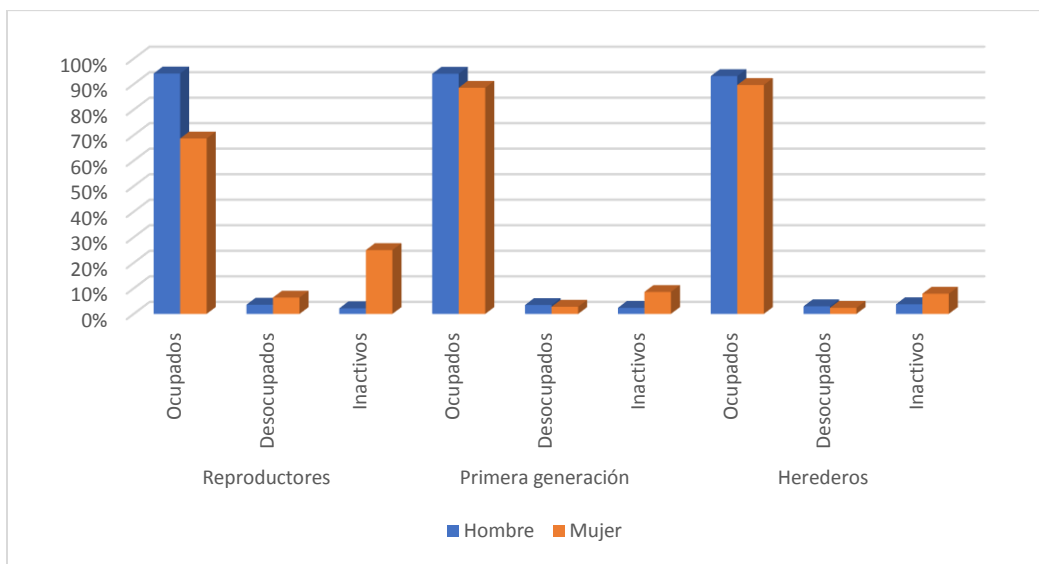
B. SITUACIÓN LABORAL

Corresponde ver, entonces, si estas cuestiones se traducen en diferencias laborales propiamente tales. Para eso se describe una serie de variables que entran en este ámbito y que van desde la condición laborales hasta los oficios en que se desempeñan.

I. ACTIVIDAD Y CONDICIONES LABORALES

Lo primero es señalar que la mayor parte de los casos en los tres grupos se encuentra laboralmente activo. Tanto entre los *herederos* como entre los *primera generación*, los ocupados superan el 91%. Solamente los *reproductores* presentan niveles de desocupación e inactividad más altos —4,7% y 11,4%, respectivamente—, y esto fundamentalmente por la alta inactividad de las mujeres: más del 25% de las mujeres de este grupo se encuentra inactiva y otro 6,4% está desocupada. La principal razón para su inactividad son los quehaceres del hogar y la crianza de hijos. Entre *herederas* y *primera generación*, son los estudios. Eso marca una diferencia importante primero respecto a los hombres de su mismo estrato, en su mayoría ocupados y a tiempo completo (94%), y luego respecto a las mujeres *herederas* y *primera generación*, cuyas tasas de ocupación son considerablemente más altas y próximas a las de los hombres de sus respectivos grupos.

GRÁFICO 7: CONDICIÓN DE ACTIVIDAD SEGÚN GRUPO GENERACIONAL POR SEXO



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

Entre quienes sí trabajan, la mayoría lo hace en empleos permanentes y a jornada completa. Cuentan, además, con contrato. En su mayoría el contrato es a plazo indefinido y lo acordaron en trato directo con la empresa, sin subcontratista u otro agente intermediario. Por lo tanto, en líneas generales, lo que predomina en todos los grupos son condiciones laborales bastante parecidas, con porcentajes de contratación y una distribución de jornadas similares en los tres grupos.

Pese a esto, en todas las variables hay un margen de diferencia que sugiere una mayor concentración de casos con precariedad laboral entre los *reproductores*. Sucede con el empleo temporal, los contratos a plazo fijo y la subcontratación. Se observa también en la jornada prolongada, que entre

los *reproductores* llega al 6,7%. Además, los *reproductores* son el único grupo en que las condiciones se mantienen e incluso algunas se precarizan al pasar de los 25-29 a los 30-35 años, como en los empleos temporales y eventuales, por ejemplo, que suben al pasar de un tramo etario a otro. Y lo interesante a nuestros efectos es la posición intermedia que adoptan los *primera generación* respecto a los otros dos grupos. Ocurre con el empleo temporal, por ejemplo, o con el contrato fijo y la subcontratación, en que los niveles de precariedad no son tan negativos como entre los *reproductores* pero tampoco tan ventajosos como entre los *herederos*.

TABLA 2: CONDICIONES LABORALES SEGÚN GRUPO GENERACIONAL

Condiciones laborales		Reproductores	Herederos	Primera generación
Temporalidad	Permanente	78,2%	93,0%	86,9%
	Temporal	21,8%	7,0%	13,1%
Jornada	Completa	85,0%	85,3%	84,2%
	Parcial	6,7%	9,1%	9,2%
	Prolongada	6,4%	4,1%	4,9%
Turno	Diurno	77,0%	81,4%	79,6%
	Nocturno	2,6%	2,7%	5,3%
	Rotativo	19,7%	15,1%	14,3%
Contrato	Sí	84,10 %	90,47 %	92,45 %
	No	16,90 %	9,53 %	7,55 %
Plazo contrato	Indefinido	70,7%	80,4%	76,4%
	Fijo	28,7%	19,6%	23,5%
Trato	Directo	86,8%	95,6%	90,3%
	Subcontratista	13,0%	4,4%	9,7%

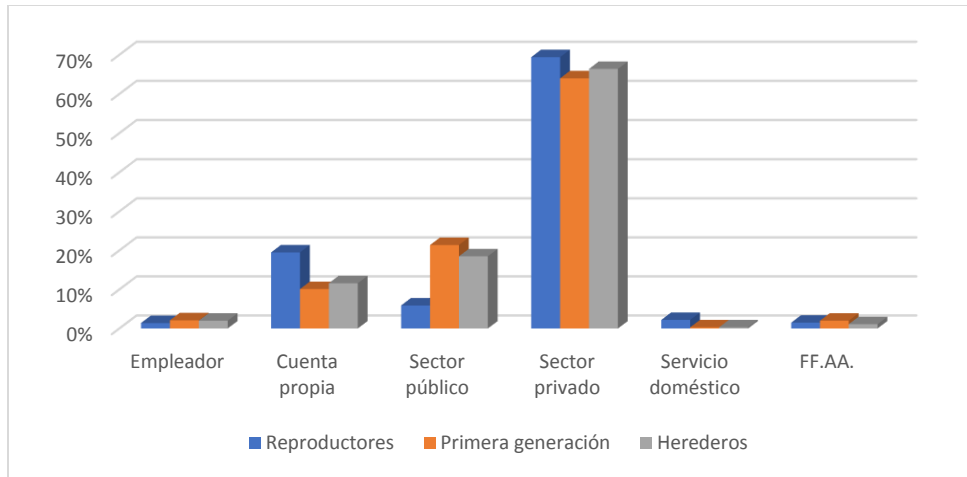
Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

II. PERFIL DE ACTIVIDAD: CATEGORÍA OCUPACIONAL Y OFICIOS

La pregunta que sigue es por el tipo de empleo en que se desempeñan. Respecto a esto, un elemento común a los tres grupos es el peso del sector privado en la ocupación. Tanto quienes forman parte de la *primera generación* como los *herederos* y *reproductores* son, en su mayoría, empleados u obreros de empresas privadas. Más de 6 de cada 10 activos califica en esta categoría. En eso coinciden los tres grupos. Las diferencias están en la magnitud que alcanzan el sector público y el empleo por cuenta propia. El empleo por cuenta propia es relevante entre los *reproductores*: 19,5% de los jefes de hogar de este segmento trabaja por su cuenta, casi el doble que el 11,6% de los *herederos* y que el 10,5% de los *primera generación*. En el sector público, en cambio, los *primera generación* y los *herederos* presentan niveles comparativamente altos, sobre todo los *primera generación*, que encontrarían en

organismos del gobierno central y municipal o en empresas del sector público una fuente de empleo importante. De hecho, entre ambos grupos cubren buena parte de los empleados del sector público de la cohorte. Para los *reproductores*, en cambio, si bien no deja de ser un espacio laboral importante 5,9%-, no llega al nivel de los otros dos grupos.

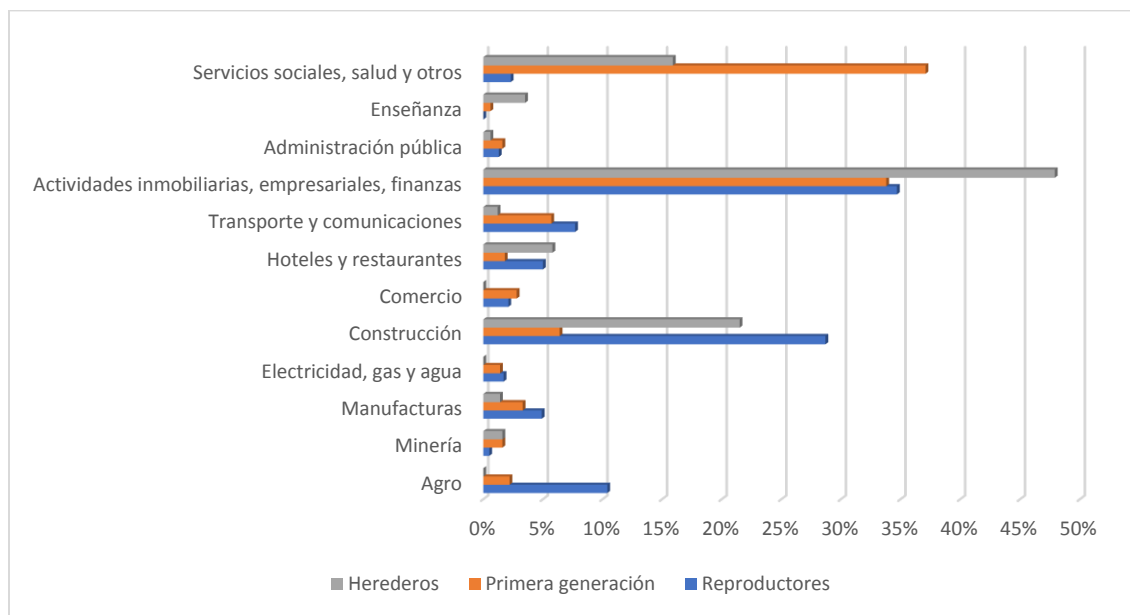
GRÁFICO 8: CATEGORÍA OCUPACIONAL SEGÚN GRUPO GENERACIONAL



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

Ordenado en ramas de actividad, lo que se observa es que, en líneas generales, las actividades inmobiliarias y empresariales absorben la mayor cantidad de fuerza de trabajo. Esto se da en los tres grupos, pero sobre todo en *reproductores* y *herederos*. Los *primera generación* también participan de esta rama de actividad, poco más de un tercio se dedica a actividades inmobiliarias y empresariales, pero lo más importante para este grupo son los servicios sociales y de salud. Este es, en cierto modo, un sector-nicho para los *primera generación*, donde han encontrado espacio enfermeros y otros especialistas y técnicos de la salud que constituyen un segmento importante de los egresados de este grupo. Eso les diferencia de los *reproductores*, cuya participación en este tipo de servicios es marginal si se los compara con las actividades de la agro-ganadería —un sector más bien marginal para los *primera generación*—, las ligadas al transporte, los hoteles y restaurantes, la construcción y el sector empresarial. Y lo mismo ocurre con respecto a los *herederos*, cuya participación en los servicios sociales y de salud no dejan de ser importante —concentran al 15,9% de los casos—, no alcanzan, de todos modos, el peso de las actividades empresariales y la construcción.

GRÁFICO 9: RAMA DE ACTIVIDAD SEGÚN GRUPO GENERACIONAL¹⁵



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

Ahora bien. Si se revisa la larga lista de oficios que contiene la encuesta, lo primero que llama la atención es que *reproductores* y *reproductoras* figuran en una variedad amplia de oficios, muchos de los cuales son celdas vacías entre los *primera generación* y, sobre todo, entre los *herederos*. A grandes rasgos, destaca el trabajo como vendedores del comercio establecido y de kioskos, sobre todo en el caso de las mujeres, para quienes este es el oficio más frecuente —9,5% son vendedoras del comercio y 6%, de kioskos—, seguido de cerca por el servicio doméstico (9%), la cocina en restaurantes, el aseo de hoteles y oficinas y el trabajo agrícola no calificado (6%), o el de cajeras (4,9%), secretarias (3,8%). Y entre los hombres *reproductores*, además del comercio, hay un número importante de camioneros, conductores de taxis y colectivos, mecánicos, carpinteros, mozos de labranza y peones agropecuarios, peones de carga, cocineros, reponedores de inventario, operarios de distintos tipos de maquinarias, porteros y guardias, y diversos oficios ligados a la construcción, incluyendo a carpinteros, perqueteros, peones de construcción, electricistas, soldadores.

15 Para mayor simplicidad en esta tabla se juntaron las categorías actividades inmobiliarias, empresariales y finanzas debido al escaso porcentaje que registraban estas últimas. Y la de servicios sociales y de salud con otros servicios comunitarios.

TABLA 3: DIEZ PRINCIPALES OFICIOS SEGÚN GRUPO GENERACIONAL

Oficios	Reproductores	Oficios	Herederos	Oficios	Primera generación
Vendedores de tiendas y almacenes	6,8%	Especialistas organización y administración de empresas	7,0%	Vendedores tiendas	4,5%
Peones agropecuarios	5,7%	Inspectores de seguridad y salud y control de calidad	5,7%	Maestros primaria	3,4%
Conductores camiones	3,9%	Médicos	4,9%	Ayudantes de enfermería	3,0%
Cocineros	3,9%	Abogados	4,1%	Personal enfermería nivel medio	2,4%
Vendedores de quioscos y mercado	3,7%	Autores, periodistas	2,8%	Contadores	2,3%
Peones de carga	3,5%	Ingenieros civiles	2,8%	Profesores enseñanza superior	2,3%
Personal doméstico	3,2%	Arquitectos y afines	2,8%	Profesionales nivel medio administrativos	2,3%
Carpinteros	2,8%	Analistas informáticos	2,4%	Especialistas organización y administración de empresas	2,2%
Porteros, guardianes	2,8%	Vendedores tiendas y almacenes	2,3%	Analistas informáticos	2,2%
Limpiadores de oficinas y otros	2,7%	Programadores informáticos	2,3%	Profesores secundaria	2,1%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

Muchos de estos oficios no existen entre los *herederos* y *primera generación*. No hay *herederos* que sean peones del agro y de la construcción o que se dediquen de lleno a la pesca. Sí hay vendedores, camareros y otros oficios de este tipo, pero son porcentajes menores y parecieran empleos más bien temporales en su biografía, que dejan cuando ya pasan de los 30 años o completan su ciclo formativo y se afirman en la profesión que estudiaron. Los oficios más comunes entre los *herederos* son todos oficios que requieren calificación. Entre los hombres destacan los de especialistas organizacionales de empresas, controles de calidad, analistas informáticos, arquitectos, abogados, ingenieros de todas las áreas, sobre todo civiles y comerciales, un porcentaje importante de médicos, psicólogos, programadores informáticos. Y entre las mujeres, destacan médicos, abogadas, periodistas, la pedagogía en sus distintos niveles y especialidades, enfermeras de nivel superior, especialistas organizacionales, arquitectas, decoradoras, contadoras, ingenieras civiles, programadoras informáticas, un margen de filósofas, sociólogas, historiadoras, además de cultoras de diferentes artes y artesanías, que son oficios que no existen o son muy marginales entre las *reproductoras*.

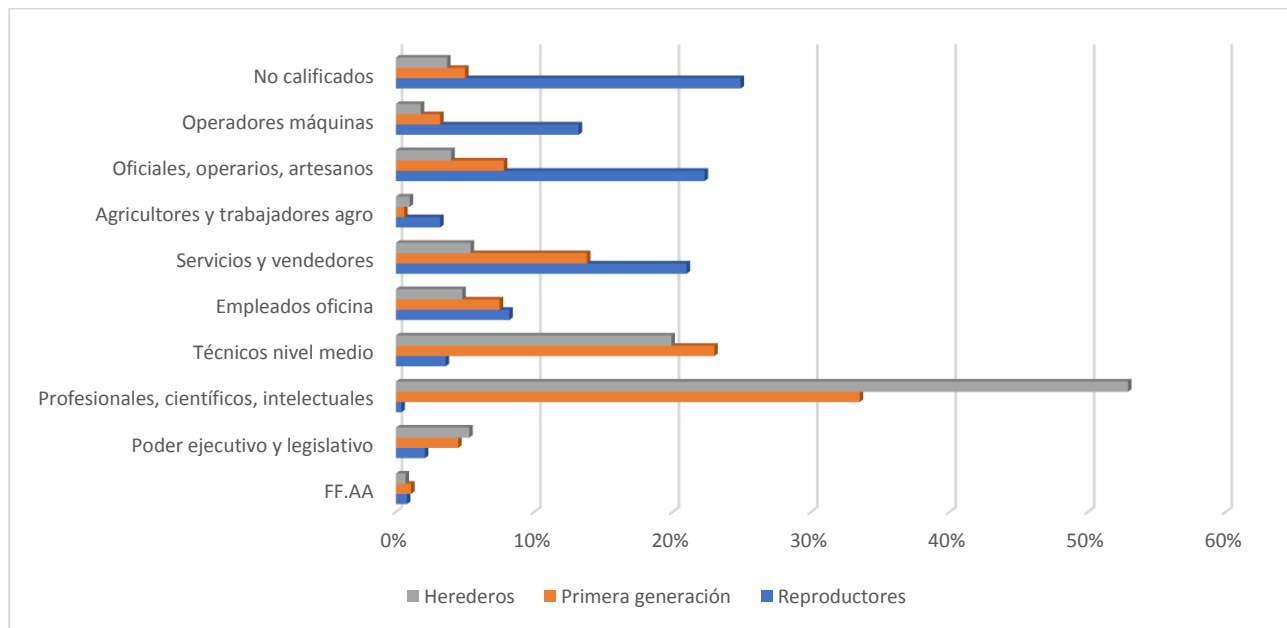
Todos estos son oficios que también encontramos entre los *primera generación*, aunque en menor

porcentaje. En algunos coinciden, como es el caso de enfermeros y maestros de educación. Pero en otros hay más distancias. Sucede con los abogados, por ejemplo, oficio importante entre *herederos*, pero que agrupa al 1,1% de los *primera generación*; o con los médicos, que llegan al 4,9% de los *herederos* y solo al 0,6% de los *primera generación*. La diferencia, en ese sentido, no es tanto por la inexistencia de este tipo de profesiones como por la magnitud que alcanzan en uno y otro grupo. De hecho, el oficio más frecuente entre los *primera generación* no pertenece al ámbito técnico o profesional; es el de vendedores del comercio, como en los *reproductores*. Después vienen oficios que requieren especialización, como el de enfermeras y enfermeros, maestros de enseñanza, profesionales y técnicos de la salud o el de especialistas en organizaciones empresariales y contadores. Además, si se observa el listado completo, más allá de los diez oficios más comunes, se encuentra que los *primera generación* también figuran en una serie de oficios técnicos y operarios en que no hay *herederos*, algo que le da una amplitud y diversidad de oficios que no tienen los *herederos*.

Resumido esto en tipos de oficios más sintéticos, resalta, en primer lugar, que en varios de ellos los *reproductores* superan por amplio margen a los *primera generación* y los *herederos*. Particularmente marcada es la diferencia en los empleos no calificados, en las labores de operarios y artesanos, y de operadores de maquinaria. También se da en los servicios de ventas y del comercio, ocupaciones habituales para *reproductores* y, sobre todo, *reproductoras*, pero que también son relativamente habituales para los *primera generación*. Esta es, de hecho, la categoría ocupacional que más aproxima a los *primera generación* con los *reproductores* y que a la vez los distancia de los *herederos*. Y lo mismo se da también en los empleos de oficina y en la categoría de oficiales, operarios y artesanos, aunque no tan acentuado como en el rubro de las ventas.

En otras categorías ocupacionales la situación es la inversa. Se da en los poderes ejecutivo y legislativo, donde los *primera generación* se acercan a los *herederos* y permanecen a distancia de los *reproductores*, pero sobre todo en dos que son la extensión de los niveles de formación: en la categoría de *profesionales y científicos*, donde no hay *reproductores* y se concentra la mayor parte de los *primera generación*, aunque no al nivel de los *herederos*; y en los oficios técnicos de nivel medio, una categoría compuesta básicamente por *primera generación* y *herederos*, aunque más por los primeros que por los segundos.

GRÁFICO 10: OFICIO A UN DÍGITO SEGÚN GRUPO GENERACIONAL



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

Aparece así una fuerza de trabajo segmentada cuya estructura ocupacional tiende a coincidir con los grupos generacionales construidos para el análisis. En efecto, que haya actividades como las inmobiliarias y empresariales en que los tres grupos presentan alta participación, o un rubro como la construcción, que absorbe a parte importante de los *herederos* y *reproductores*, no implica necesariamente que las posiciones dentro de cada rama de actividad sean también coincidentes. Puede que miembros de los tres grupos coincidan en un mismo sector de actividad, pero lo hacen ocupando posiciones distintas dentro de la estructura organizacional del trabajo. La *construcción* es, en este sentido, un buen ejemplo: tanto *herederos* como *reproductores* están insertos en este rubro, unos como arquitectos, ingenieros, administradores u otros cargos de «trabajo intelectual», y los otros como peones, soldadores, carpinteros u otros oficios de «trabajo físico». Y algo similar se produce en el área de la salud, donde han encontrado espacio enfermeros y otros especialistas y técnicos que constituyen una fracción importante de los egresados de *primera generación* y que conviven con un eslabón médico compuesto, en su gran mayoría, por hijos e hijas de padres ya profesionales.

Se aprecia así una posición dual de los *primera generación* que ya se perfila como una de las características que define a este grupo. Por un lado, se distancian de los *reproductores*, con oficios técnicos y profesionales que no existen en este grupo, aunque solo parcialmente, sobre todo por la magnitud que conserva el trabajo en las ventas y el comercio. Y, por el otro lado, al convertirse en técnicos y profesionales de diversas áreas se aproximan a los *herederos*, pero sin alcanzar —todavía— los niveles que presenta este grupo en algunos oficios hasta ahora reservados a las élites.

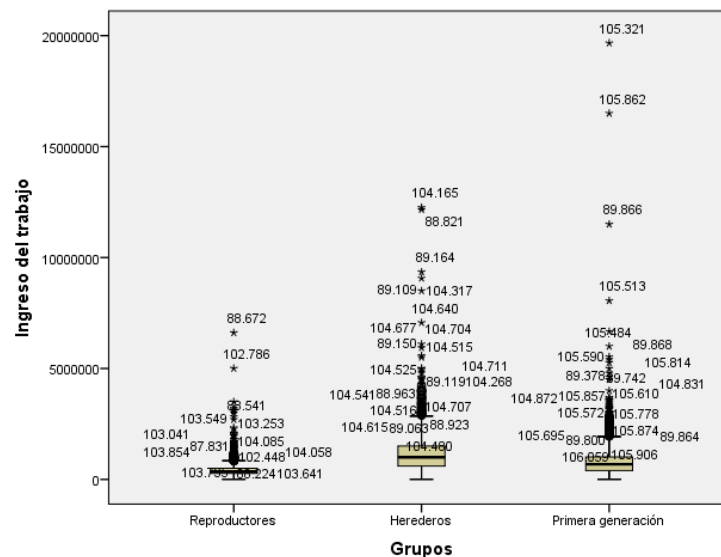
C. TRAYECTORIAS Y CONDICIÓN SOCIOECONÓMICA

Para ver cómo se expresan estos trayectos educativo-laborales en la condición socioeconómica, revisamos brevemente lo que sucede con los ingresos, el acceso a bienes durables y la pobreza.

I. INGRESOS

El análisis de los ingresos se basa en los ingresos del trabajo.¹⁶ Los resultados arrojan diferencias significativas entre los grupos. Quienes presentan el promedio de ingresos más bajo son los *reproductores*. Ganan en promedio unos \$420.000 (unos US\$620, con un salario mínimo legal actual de \$301.000), menos de la mitad que los *primera generación* y una tercera parte del ingreso promedio de los *herederos*. Existen casos de *reproductores* que alcanzan niveles de ingresos superiores a la media de su grupo, pero el rango de ingresos, en general, es acotado y hay poca diferencia entre el ingreso máximo y el mínimo y un grado de dispersión comparativamente más bajo que entre los *primera generación* y los *herederos* (figura 1).

GRÁFICO 11: INGRESOS DEL TRABAJO SEGÚN GRUPO GENERACIONAL

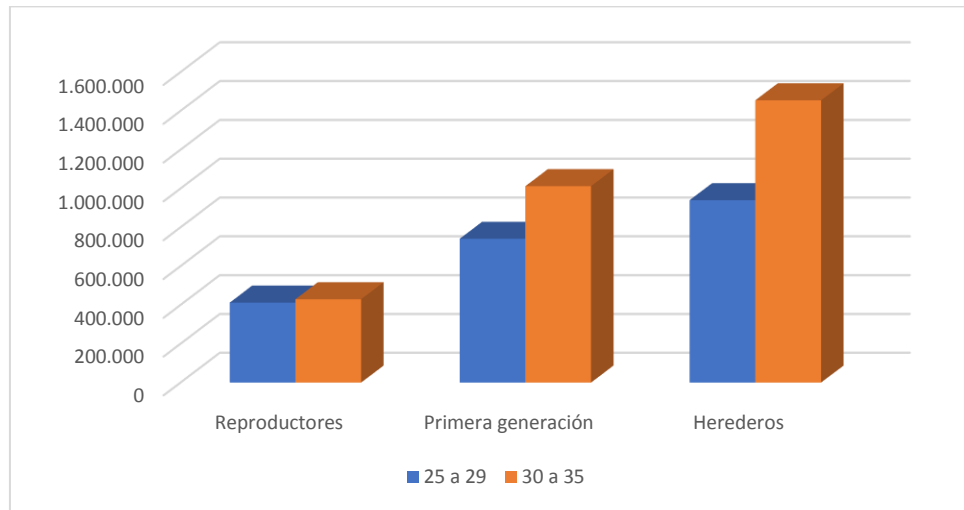


Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

16 Nos centramos en los ingresos del trabajo y no en los ingresos de la ocupación principal teniendo en cuenta que hay personas que realizan más de una actividad. Al mismo tiempo, preferimos los ingresos del trabajo a los totales porque lo que nos interesa es ver el efecto de los trayectos socioeducativos sobre la situación laboral, sin considerar ingresos recibidos mediante programas de política social, renta de propiedades u otra fuente distinta al trabajo.

Además, mientras en *herederos* y *primera generación* hay una diferencia de ingresos importante al pasar del tramo de 25-29 al de 30-35 años, en el caso de los *reproductores* el incremento es poco significativo y más bien lo que habría en este grupo es la llegada temprana a un techo en los niveles de ingresos.

GRÁFICO 12: INGRESO DEL TRABAJO EN PESOS PROMEDIO SEGÚN GRUPO GENERACIONAL POR TRAMO ETARIO



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

Esto se confirma al analizar los deciles de ingreso. Si bien los tres grupos presentan casos en todos los deciles, el modo de distribución es claramente diferente. Los *reproductores* se concentran en los deciles I al III, tienen también una cantidad importante de casos entre los deciles IV al IX, pero un porcentaje bajo en el decil de más altos ingresos. El resultado es una curva de pendiente negativa entre el primer y el último decil. La curva de los *primera generación* y los *herederos*, en cambio, tiene pendiente positiva, con pocos casos en los primeros deciles, porcentajes que van aumentando conforme se pasa de los deciles de más bajos a los de más altos ingresos y que alcanzan su mayor concentración hacia el final de la curva, entre los deciles VIII al X. Eso diferencia a ambos grupos de los *reproductores*, y a esto se suma el hecho de que en los dos aumenta el porcentaje de casos en los últimos dos deciles cuando se pasa del tramo de 25-29 al de 30-35 años, sobre todo en el decil X, cuestión que no se observa e incluso es lo opuesto a lo que pasa con los *reproductores*. Ahí la brecha fundamental que se produce con los *primera generación*, cuya curva y modo de distribución se acerca mucho más a los *herederos* que a los *reproductores*.

Hay, sin embargo, dos puntos en los que estos dos grupos difieren. Uno está en los deciles de ingresos medios y bajos: los *primera generación* tienen un porcentaje más alto de casos entre los deciles I al VI que los *herederos* y no baja significativamente al pasar de un tramo etario al otro como sí ocurre

en este último grupo. El otro es que, si bien ambos grupos se concentran en los deciles de más altos ingresos, del VIII al X, el grado de concentración de los *herederos* en el último decil es evidente, sobre todo en el tramo etario de más edad, llegando al doble y más que el porcentaje de los *primera generación* en este mismo decil.

TABLA 4: DECIL DE INGRESOS SEGÚN GRUPO GENERACIONAL Y TRAMO ETARIO

Decil	Reproductores		Herederos		Primera generación	
	25-29 años	30-35 años	25-29 años	30-35 años	25-29 años	30-35 años
I	10,9%	14,8%	1,9%	0,9%	5,3%	1,8%
II	14%	14%	1,8%	0,8%	3,6%	3,5%
III	14,7%	12,7%	2,7%	1,7%	5,1%	3,8%
IV	11,2%	11,9%	1,6%	2,2%	6,1%	5,4%
V	10%	11%	6,5%	2,1%	6,7%	6,4%
VI	7,7%	8,8%	3%	4,1%	8%	8,2%
VII	11,2%	9,9%	7,6%	4,5%	7,3%	9,4%
VIII	8,4%	9,6%	11,4%	6,3%	16,3%	16,1%
IX	8,8%	5,2%	19,1%	20,4%	19,2%	19%
X	3,1%	2,2%	44,4%	57%	22,2%	26,4%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

Resulta, entonces, que la división en *reproductores*, *primera generación* y *herederos* se corresponde con una partición correlativa en los niveles de ingresos laborales. Los *primera generación* se despegan por arriba de los *reproductores* y se acercan a los *herederos*, con casos que incluso superan en su límite máximo al promedio de este último grupo, pero sin llegar al punto de una fusión entre las tendencias centrales de ambos grupos. Es lo que informa un análisis *post-hoc* de las medias de ingresos del trabajo, que arroja tres grupos claramente diferenciados según sus niveles de ingreso.

TABLA 5: ANÁLISIS *POST-HOC* SOBRE INGRESOS DEL TRABAJO SEGÚN GRUPO GENERACIONAL

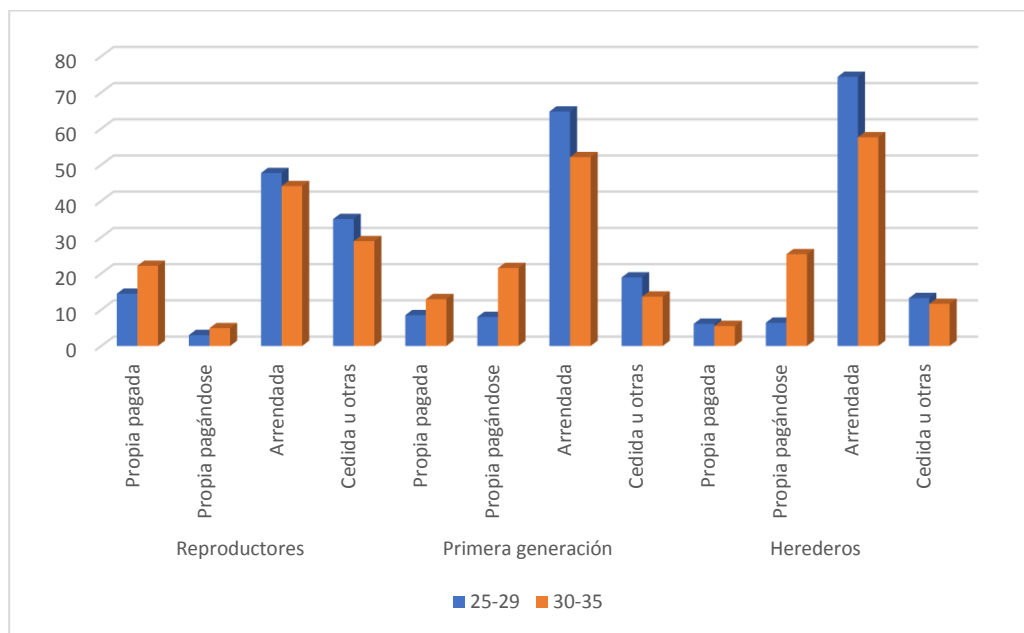
	Grupos	N	Subconjunto para alfa = 0.05		
			1	2	3
HSD Tukey ^{a,b}	Reproductores	219050	421850,13		
	Primera generación	203436		886523,97	
	Herederos	121951			1194086,57
	Sig.		1,000	1,000	1,000
Tukey B ^{a,b}	Reproductores	219050	421850,13		
	Primera generación	203436		886523,97	
	Herederos	121951			1194086,57

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

II. BIENES DURABLES

El acceso a bienes durables amplía el registro para el análisis de la situación socioeconómica. Partimos por la vivienda. Aquí habría que distinguir entre la situación respecto a la propiedad de la vivienda y sus características materiales. En relación a la propiedad, destaca el hecho de que el mayor porcentaje de propietarios de viviendas está entre los *reproductores* y no entre los *herederos* ni los *primera generación*. Más del 18% de los *reproductores* vive en una vivienda que es propia y ya pagada, bastante por sobre el 10,8% de *primera generación* y el 5,4% de herederos. Probablemente esta diferencia se deba al efecto de una política focalizada que facilita el acceso a vivienda social a los sectores de menores recursos y que traspasa al mercado el acceso a vivienda propia de los otros grupos. Por ahí se explica el bajo porcentaje de *primera generación* y *herederos* que son dueños de la vivienda que habitan, sobre todo en el tramo etario más joven. Al pasar de los 30 años la diferencia se acorta, aumenta el porcentaje de *primera generación* y *herederos* que están pagando una vivienda propia, pero de todos modos la mayor parte en ambos grupos sigue siendo arrendatario.

GRÁFICO 13: SITUACIÓN DE PROPIEDAD SEGÚN GRUPO GENERACIONAL POR TRAMO ETARIO



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

Eso respecto a la propiedad. En cuanto al tipo de vivienda, lo primero es que la mayor parte de los casos de todos los grupos habita en casas con muros, pisos y techumbre que están en buenas condiciones. La calidad global de la vivienda es, en su mayoría, aceptable. Y lo mismo pasa con las condiciones de materialidad. Eso no evita, sin embargo, que haya casos cuyas viviendas presentan

elementos en mal estado. Los mayores déficits están entre los *reproductores*. Este es el grupo con mayor porcentaje de casas con pisos, muros y techos en estado *aceptable* o *deficiente*. Y lo importante en este punto es que aquí se vuelve a dar aquella situación intermedia de los *primera generación*. Ocurre con el estado de los muros, en que el porcentaje de viviendas en condiciones *aceptables* es similar al de los *herederos*, sin que alcancen, de todos modos, el nivel de este grupo, y manteniendo, por consiguiente, cierta proximidad con los *reproductores*. Y ocurre lo mismo con el piso, la techumbre y la vivienda en general.

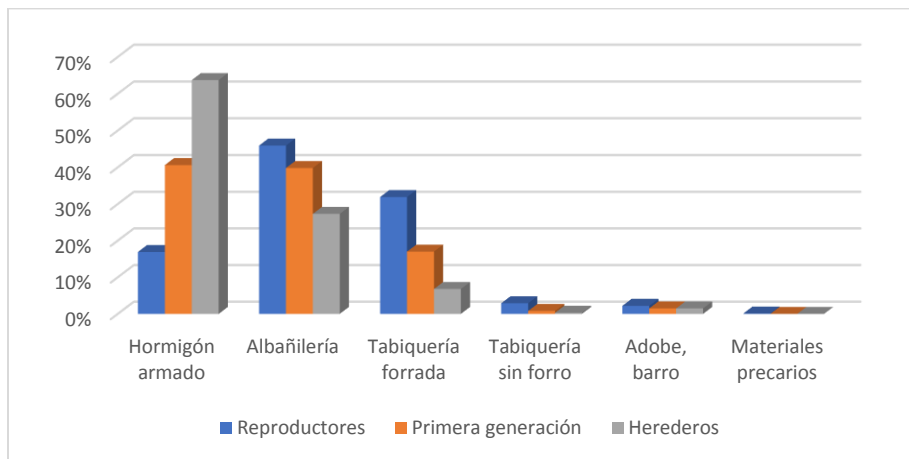
TABLA 6: CONDICIONES DE MUROS, PISOS Y TECHOS DE VIVIENDA SEGÚN GRUPO GENERACIONAL

Condición	Estado	Reproductores	Herederos	Primera generación
Muros	Bueno	62,5%	92,1%	85,2%
	Aceptable	29,5%	6,6%	12,8%
	Malo	8%	1%	1,9%
Pisos	Bueno	64,6%	91%	83,7%
	Aceptable	27,2%	7,4%	14,1%
	Malo	8,2%	1,3%	2,3%
Techo	Bueno	64,5%	91,1%	81,7%
	Aceptable	25,5%	7%	14%
	Malo	9,8%	1,7%	4,1%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

Algo parecido pasa con los materiales de la vivienda. Mientras los *herederos* se concentran en viviendas con exteriores de hormigón armado, los *reproductores* habitan construcciones de cemento, ladrillo, madera o tabique, todos tipos de construcción poco frecuentes entre los *herederos*. Y en medio, de nuevo, los *primera generación*: como los *herederos*, el principal material de los muros es el hormigón armado; pero como los *reproductores*, hay un porcentaje relativamente alto de casos cuyas viviendas están hechas con materiales de albañilería o tabiquería.

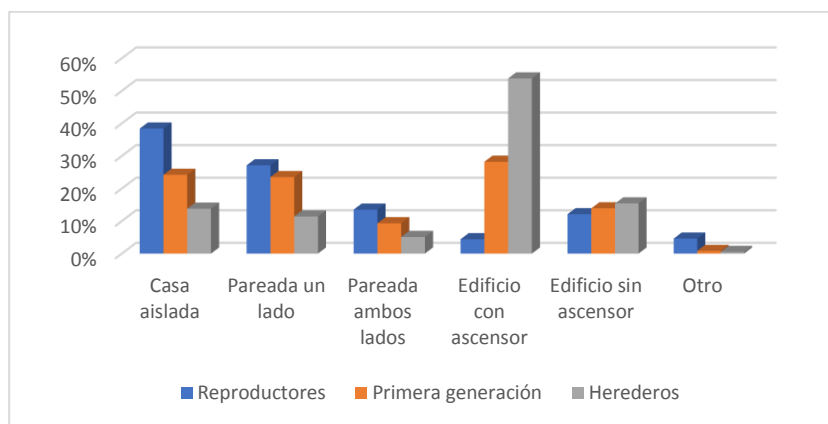
GRÁFICO 14: MATERIALES DE VIVIENDA SEGÚN GRUPO GENERACIONAL



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

Esto se corresponde, a su vez, con el modo en que se distribuyen los tipos de vivienda en los diferentes grupos. Los *primera generación* y los *reproductores* coinciden en que ambos grupos presentan un porcentaje comparativamente alto de casos que habitan viviendas aisladas y casas pareadas por uno o por los dos lados. Todos estos son tipos de vivienda poco frecuentes entre los *herederos*. De hecho, lo que destaca de este grupo es la cantidad de casos que viven en departamentos con ascensor. Más de la mitad de los *herederos* vive en viviendas de este tipo, haciendo de ellos una suerte de «habitante tipo» de las edificaciones que trajo el *boom* inmobiliario de las últimas décadas, torres de nueva generación que se diferencian de los bloques de edificios con cuatro pisos máximo tan característicos de la vivienda fiscal de los años sesenta, por ejemplo, o de la vivienda social de los años noventa y dos mil.¹⁷

GRÁFICO 15: TIPO DE VIVIENDA SEGÚN GRUPO GENERACIONAL

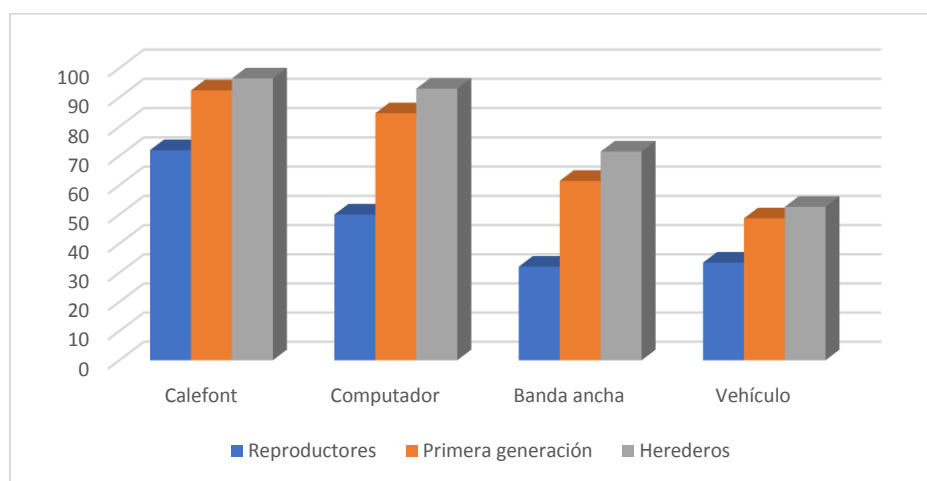


Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

17 La existencia de este tipo de edificaciones en bloque acaso explique que los departamentos sin ascensor sean el único tipo de vivienda en que los tres grupos presentan porcentajes parecidos.

Hay otras características de los hogares en que la dualidad de los *primera generación* también aparece aunque se da una proximidad mayor con los *herederos* que con los *reproductores*. Lo encontramos, por ejemplo, al revisar la existencia de algunos bienes en los hogares. El calefont, por ejemplo, que es un dispositivo de presencia masiva en las viviendas de *herederos* y *primera generación* pero no siempre presente en los hogares de los *reproductores*. O el computador, herramienta hoy día casi universal para los *herederos* y los *primera generación*, pero no tanto para los *reproductores*. Y así también con el acceso a tecnologías de la información y comunicación en los hogares, en que el distanciamiento de los *primera generación* con respecto a los *reproductores* se repite e incluso agudiza. Es el caso del celular, la Smart-tv o el internet banda ancha fija, presente en el 61% de los hogares de los *primera generación* y en el 71% para el caso de los *herederos*, pero solamente en el 32% de los hogares de *reproductores* —esto por desinterés tecnológico, pero sobre todo por el alto costo de los aparatos y las conexiones—.

GRÁFICO 16: PRESENCIA DE BIENES EN EL HOGAR SEGÚN GRUPO GENERACIONAL



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

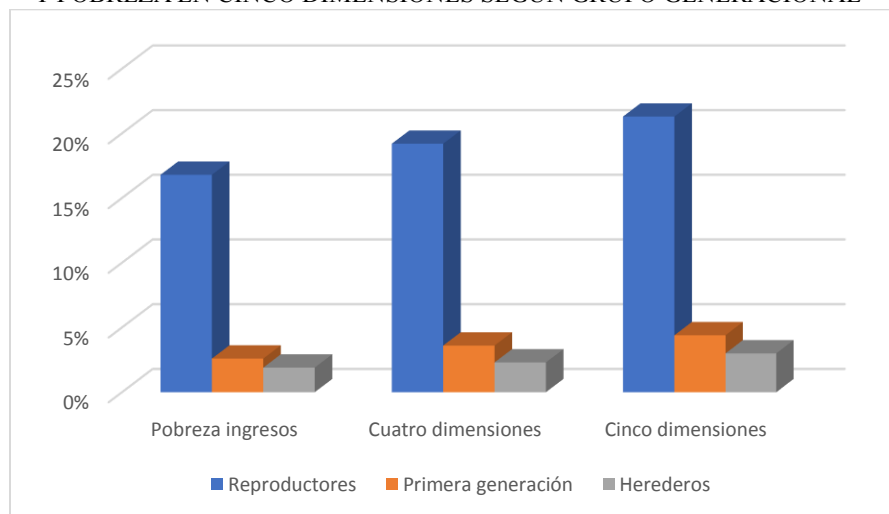
Y es el caso, por último, del automóvil, artículo icónico, como pocos, de acceso al consumo. Como con las viviendas, las tecnologías y otros bienes, en el caso de los autos encontramos la misma partición: los *reproductores* en la base, con la frecuencia más baja, los *herederos* en la cima, y en el medio, poco más abajo, los *primera generación*. Y lo interesante aquí es lo que sucede con la edad. Antes de los 30 años, los tres grupos presentan situaciones relativamente parejas. Entre los 25 y 29 años hay más *primera generación* (39,9%) y *herederos* (36,9%) que ya tienen un automóvil, pero no se distancian mucho de los *reproductores* (29,9%); pero al pasar a los 30-35 años, el porcentaje de *reproductores* con auto se mantiene relativamente estable —llega al 35,5%—, mientras en *herederos* y *primera generación*

sube de manera significativa, invirtiendo, de hecho, la situación del tramo etario anterior (64,3% y 54,5%, respectivamente).

III. POBREZA

Buena parte de todo lo anterior queda resumido en la situación de pobreza. Las últimas encuestas han venido ampliando la gama de variables y dimensiones para medirla. A la forma básica centrada en los ingresos se han agregado la pobreza multidimensional, que incluye variables de educación, trabajo y seguridad social, vivienda y salud, y la pobreza en cinco dimensiones, que agrega una serie de variables que describen las características sociales del entorno en que se habita (Ministerio de Desarrollo Social, 2016). Cualquiera sea la modalidad, empero, se descubre la misma forma. Por un lado, los *reproductores*, con las tasas más alta de pobreza y, por el otro, los *primera generación* y los *herederos*, con tasas considerablemente más bajas, no superiores al 4,4% en su registro máximo. Es en este plano donde quizás se hace más notoria la distancia entre *reproductores* y *primera generación* y la cercanía relativa de este grupo con los *herederos*. En todas las formas de medir la pobreza, los *primera generación* superan a los *herederos*, pero su proximidad es mucho mayor con este grupo que con los *reproductores*. Y tanto o más relevante es que esa brecha se agranda conforma se van agregando dimensiones y se complejiza la medición de la pobreza.

GRÁFICO 17: POBREZA EN INGRESOS, POBREZA EN CUATRO DIMENSIONES Y POBREZA EN CINCO DIMENSIONES SEGÚN GRUPO GENERACIONAL



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 2017.

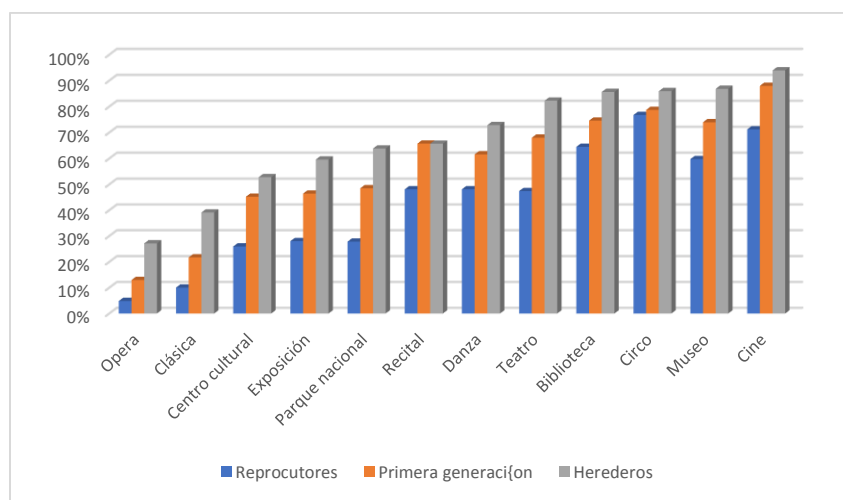
2. ACCESO A BIENES CULTURALES

La pregunta ahora es ver si este cuadro de posiciones en la estructura ocupacional y socioeconómica se corresponde o no con diferencias en los grados y modos de acceso a bienes culturales.

A. PUNTOS DE ORIGEN: LA HERENCIA CULTURAL

Un primer aspecto en esto es el acceso a espacios de difusión cultural. Aquí se incluye una serie de expresiones artísticas, desde la ópera y la música clásica hasta el cine y el circo. La pregunta es a cuáles han ido alguna vez en su vida y a cuáles no. Y el dato inicial o de partida revela básicamente dos cosas. Una es que hay diferencias importantes en los niveles de acceso que pasan por el tipo de espacio de que se trate. El cine, las bibliotecas o los museos, incluso el teatro, son lugares de acceso relativamente masivo, al que una cantidad de casos importante en todos los grupos ha ido alguna vez en su vida; ir a la ópera o a un concierto de música clásica, en cambio, son cosas que muy pocos han podido hacer. La otra cuestión es que todas estas prácticas muestran un mismo patrón de diferencias *entre* los grupos. Desde la ópera y la música clásica hasta los museos y el cine, se repite una misma gradiente que tiene a los herederos con los porcentajes más altos, los reproductores en la base, con más casos que no han ido nunca en su vida, y los estudiantes de primera generación al medio, acercándose algunas veces a los herederos, como en el cine y los centros culturales, y en otras más cerca de los reproductores, como en la ópera, por ejemplo, acaso el más exclusivo de todos los espectáculos por los que aquí se pregunta.

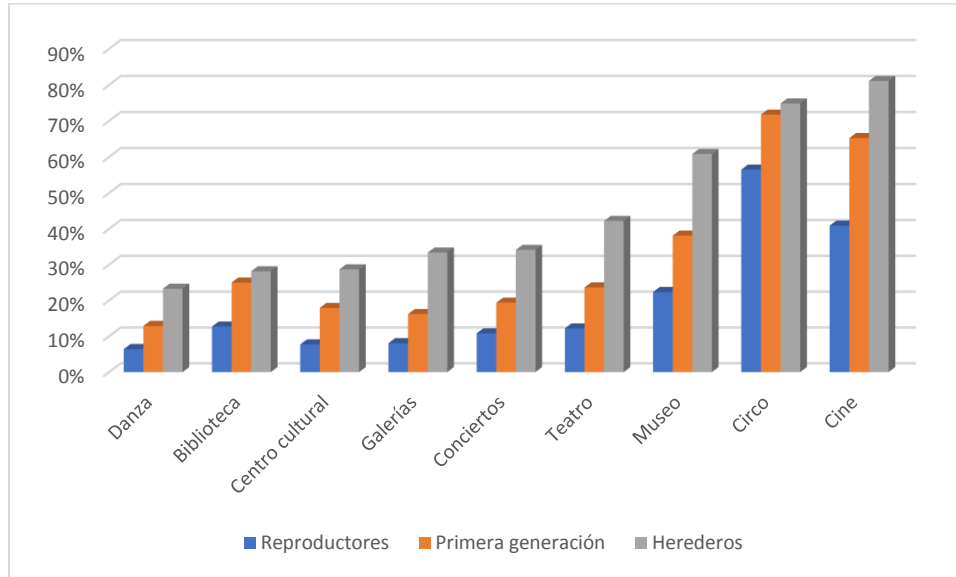
GRÁFICO 18. ASISTENCIA ALGUNA VEZ EN LA VIDA SEGÚN GRUPO GENERACIONAL POR ESPACIO CULTURAL



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Nacional de Participación Cultural, 2017.

Se configura, ya de entrada, una desigualdad de acceso a estos bienes culturales que atraviesa todo este campo. Sus antecedentes vienen desde la infancia. Cuando se pregunta si los padres los llevaron siendo niños a este tipo de espacios, el resultado arroja el mismo cuadro que la pregunta anterior. Por un lado, diferencias entre los espacios y actividades culturales, algunas de acceso masivo, como el cine y los museos, y otras poco comunes para el conjunto de la cohorte, como la ópera o la música clásica.

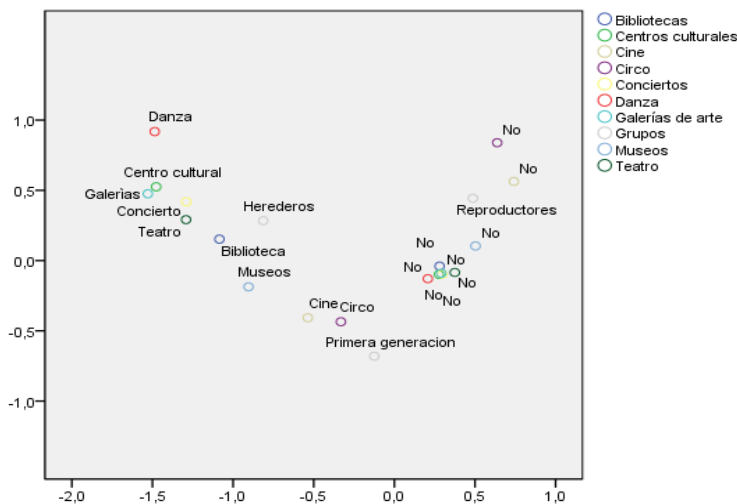
GRÁFICO 19. ASISTENCIA CON PADRES DURANTE LA INFANCIA SEGÚN GRUPO GENERACIONAL POR ESPACIO CULTURAL



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Nacional de Participación Cultural, 2017.

Por otro lado, diferencias entre los grupos que son tanto cuantitativas como cualitativas. *Cuantitativas* por las diferencias de porcentaje que se dan en todas y cada una de las instancias por las que se pregunta. Y diferencias *cualitativas* porque el mapa revela una separación entre alta y baja cultura o entre cultura culta y cultura de masas; la primera estrechamente ligada a los herederos; la segunda, más accesible o democrática, con cercanía relativa a todos los grupos, aunque más a los estudiantes de primera generación y, en menor medida, a los reproductores.

GRÁFICO 20. ACCESO A ESPACIOS CULTURALES EN LA NIÑEZ SEGÚN GRUPO GENERACIONAL



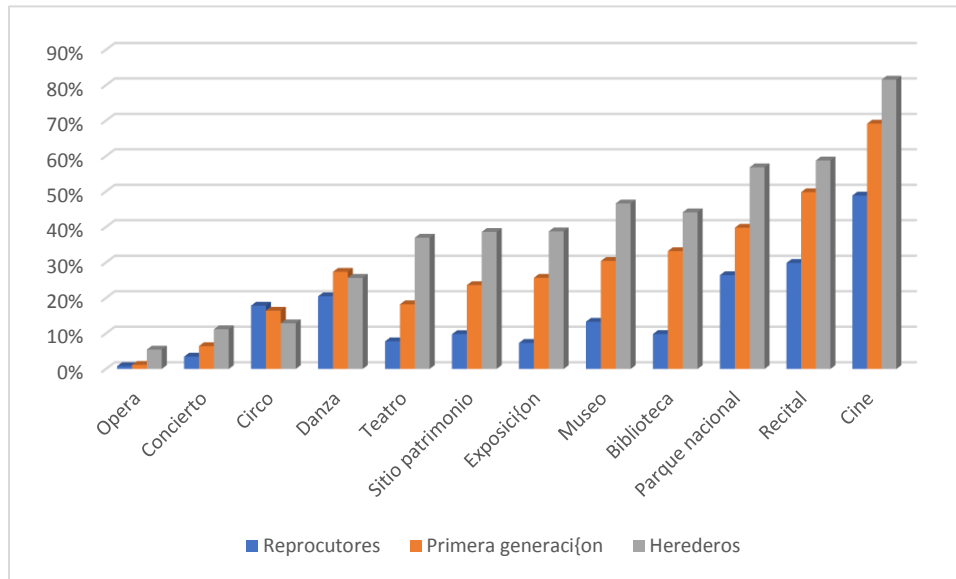
Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Nacional de Participación Cultural, 2017.

Por lo tanto, ya desde la infancia tomaba forma un marco de accesos diferenciados a la cultura y a las expresiones artísticas, con sectores profesionales que buscaron acercar a sus hijos a las artes y a la cultura con mayor frecuencia que los padres de los otros grupos. En esto habría una proximidad de origen entre estudiantes de primera generación y reproductores. En ambos grupos hubo padres que llevaron a sus hijos a museos, al teatro o al cine, sobre todo entre los estudiantes de primera generación, pero esa mediación familiar fue menos frecuente que entre los herederos.

B. EL PRESENTE

Formulada en la actualidad, la pregunta por el acceso a estos espacios de difusión artístico-cultural replica lo sucedido en la infancia. Se mantiene aquella diferencia entre alta cultura y cultura de masas, con lugares como el cine y los museos que siguen siendo masivos, y otros como la ópera o la música clásica a los que pocos han ido durante el último año. También se repite la asociación entre alta cultura con los herederos y de los otros espacios con los estudiantes de primera generación. Vuelve a darse, también, que los reproductores aparecen como los más fuertemente asociados a la alternativa *No* en todas las instancias por las que se pregunta. Ese mapa no cambia. Tampoco cambia el esquema de diferencias entre los grupos. Tanto en la niñez como ahora se forma una escala casi calcada que parte abajo con los reproductores y termina arriba con los herederos, con los estudiantes de primera generación siempre en una posición intermedia.

GRÁFICO 21. ASISTENCIA ÚLTIMOS 12 MESES SEGÚN GRUPO GENERACIONAL POR ESPACIO CULTURAL

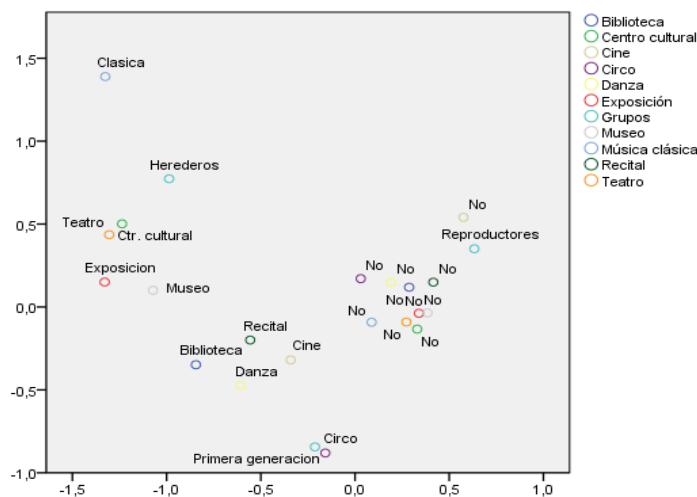


Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Nacional de Participación Cultural, 2017.

Lo interesante, de todos modos, es que también hay indicios de que los estudiantes de primera generación han tomado cierta distancia de los reproductores a la vez que se acercan, al menos parcialmente, a las pautas culturales de los herederos.¹⁸ Este doble movimiento se da, por ejemplo, con el lapso de tiempo transcurrido desde la última visita a una serie de espacios culturales. Ocurre con los museos, el teatro, los recitales e incluso el cine, todos ellos espacios, en principio, de acceso relativamente común. En todos se observa que el acceso de los reproductores, además de menos frecuente, es temporalmente más espaciado, con muchos más casos que los otros grupos cuya última visita fue hace 5 años o más de 10. Se nota, también, en el acceso a bibliotecas: quienes no lograron seguir estudios superiores (reproductores), visitan con menos frecuencia las bibliotecas, y cuando fueron a una, fue en tiempos de la escuela o el liceo, algo remoto para quienes ya tienen 25 o más años. Y lo mismo encontramos cuando se pregunta por el museo o el teatro. En todos estos espacios, la distancia entre reproductores y estudiantes de primera generación aumenta, y esto tanto porque baja el consumo cultural de los reproductores como porque sube el de los estudiantes de primera generación.

18 La relación entre estudiantes de primera generación y reproductores en las visitas a bibliotecas durante la infancia es de 1,2 veces; cuando se pregunta por el último año, pasa a 2,6 veces.

GRÁFICO 22. ACCESO A ESPACIOS CULTURALES ÚLTIMOS 12 MESES SEGÚN GRUPO GENERACIONAL



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Nacional de Participación Cultural, 2017.

Otro indicador de esta brecha es la modalidad de acceso a los bienes culturales. Algo que caracteriza a los herederos es que generalmente pagan cuando van al teatro, a conciertos u otras actividades artísticas. Los reproductores, en cambio, lo más común es que vayan cuando las actividades son gratuitas. Y ahí, de nuevo, los estudiantes de primera generación presentan una situación intermedia: como en el caso de los reproductores, buena parte accede a bienes culturales gracias a iniciativas abiertas, públicas, por fuera de la industria cultural; pero, al mismo tiempo, existe un segmento que ha podido acceder al mercado de los espectáculos pagando una entrada, asimilándose en esto a los herederos. Quizás más barata, con un costo promedio menor, pero relevante como gesto: revelaría la ampliación de una capacidad de consumo cultural que es práctica todavía marginal entre los reproductores.

Gráfico 23. Modo de acceso a teatro según grupo generacional

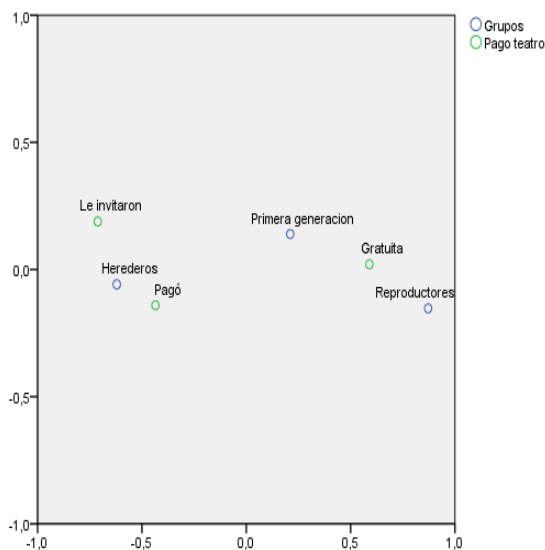
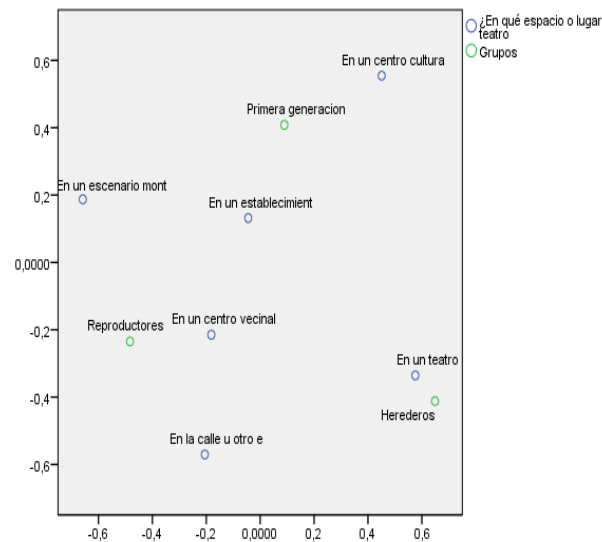


Gráfico 24. Espacio de acceso a teatro según grupo generacional

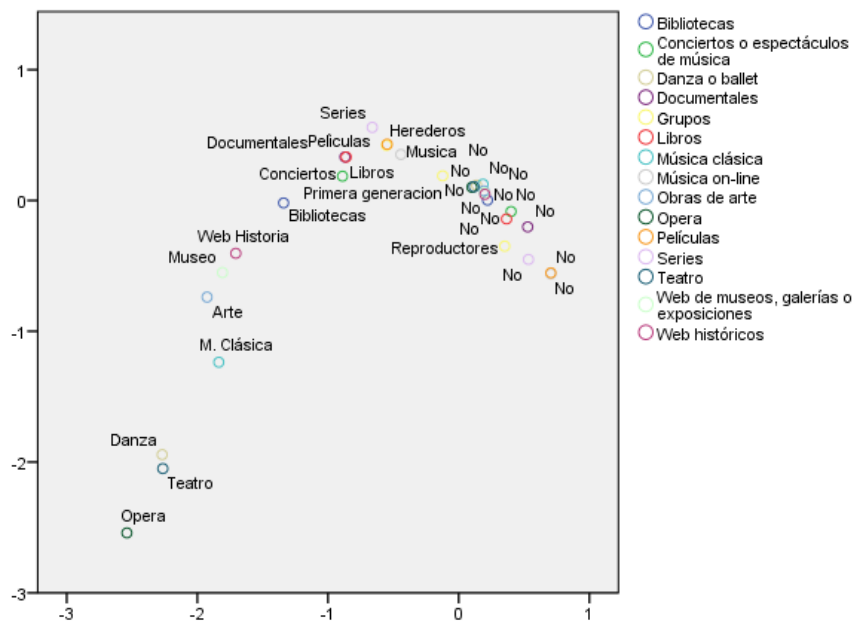


Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Nacional de Participación Cultural 2017.

Por último, está el espacio. Más allá del tipo de expresión artística, si es una obra de teatro o un concierto de música clásica, un espectáculo de danza o un recital, lo que se observa es una diferencia importante en los lugares donde fueron estos eventos. En el caso del teatro, por ejemplo, lo más común para los reproductores es haber visto la última obra en establecimientos educacionales, en espacios vecinales o en lugares abiertos y públicos. Los herederos, en cambio, se asocian fuerte a las salas de teatro propiamente tales, mientras los estudiantes de primera generación se ubican en un espacio intermedio, cercano a los centros culturales, los establecimientos educacionales y a los montajes en espacios públicos que a los teatros oficiales. En este sentido, si bien hay indicadores que informan de cierta adopción de modos y lugares de acceder a bienes culturales que distancian a este grupo de los reproductores y los aproximan a los herederos, todavía sería una aproximación parcial. De hecho, si se comparan las diferencias actuales con las de la infancia, el resultado es muy parecido. Y lo mismo ocurre con la brecha entre alta cultura y cultura masiva. Por eso resulta interesante, en este sentido, las posibilidades que abren los medios de comunicación masivos y las nuevas tecnologías de la información y comunicación (TIC). La televisión, por ejemplo, la ven casi todos a diario, sin diferencias significativas

entre los grupos, y aunque no todos ven lo mismo, llama la atención lo que ocurre con los documentales: en todos los grupos, incluidos los reproductores, hay un alto porcentaje de casos que ve este tipo de material, un medio para adquirir información que probablemente amplía las herramientas intelectuales con que se comprende el mundo. Y un efecto parecido y acaso más interesante se da con internet. La mayor parte en cada grupo se conecta con relativa frecuencia. Ahí ven series y películas, bajan libros y música, ven documentales, ópera, recitales, y lo interesante aquí es que, de alguna manera, al poner a disposición un vasto catálogo de expresiones culturales almacenadas para libre visita, internet pareciera suavizar aquel lazo que asociaba con fuerza la alta cultura con los herederos. Es lo que informa el gráfico 25, donde se aprecia cómo la música clásica, la ópera, las bibliotecas y museos pasan a una posición de relativa equidistancia entre los herederos y los estudiantes de primera generación, que parecieran saltar con ello los límites impuestos por las formas tradicionales de acceder a estos bienes culturales y artísticos, aunque en una modalidad virtual que no deja de ser un sucedáneo de la verdadera experiencia.

GRÁFICO 25. PRÁCTICAS CULTURALES MEDIANTE INTERNET SEGÚN GRUPO GENERACIONAL



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Nacional de Participación Cultural 2017.

C. ACERCA DE LAS PRÁCTICAS ARTÍSTICAS

Hay otro modo de apropiación de los bienes culturales que pasa por la práctica misma. Pintar, bailar, escribir historias, leer, son todas cosas que cualquiera puede hacer y que acercan o alejan de los bienes artísticos y culturales. Volviendo atrás, a la niñez, se ve que ninguna de estas prácticas fue

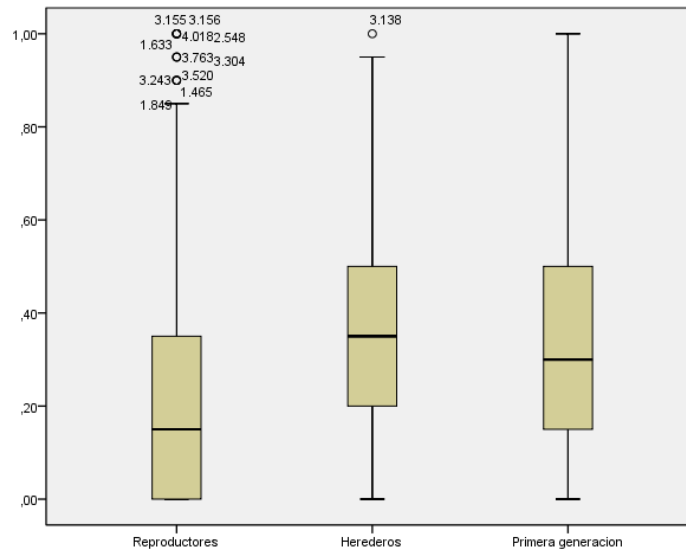
patrimonio de algún grupo en particular. Su ejercicio fue similar y relativamente común en los tres grupos. La mayoría pintó, bailó y leyó cuando era niño. Acaso ahí radique el efecto de jardines y escuelas, que habrían ayudado a igualar, por lo menos hasta cierto punto, el desarrollo de prácticas artísticas durante la infancia de la cohorte en su conjunto.

“Hasta cierto punto” porque no logran borrar del todo las diferencias en el modo y grado de incorporación del hábito artístico. Estas diferencias se dan en varios planos. En primer lugar, en todas las prácticas artísticas hubo diferencias entre los grupos que son importantes, especialmente en el aprendizaje de la música y en la lectura. Segundo: la forma que adquieren estas diferencias es la misma que arrojó el análisis del acceso durante la niñez, con una escala en tres niveles que tiene a los reproductores en la base y a los herederos en la cima. Lo tercero que destaca es que solo entre los herederos llega a ser relevante el número de casos que guarda en su memoria algún evento significativo que los acercó a las artes en su niñez -casi un cuarto de los casos de este grupo dice recordar un evento de este tipo-, algo que es muy marginal entre reproductores y estudiantes de primera generación. Y el último punto, que se suma al anterior, es que los herederos forman el grupo donde es más común tener algún familiar artista profesional, que es otro modo, en el fondo, de acercarse al arte y a su cultivo, esta vez por transmisión intergeneracional.

Eso durante la niñez. Al contrastarlo, ahora, con el presente, lo primero que destaca es que el tiempo pareciera haber diluido la práctica artística. Lejos están los niveles actuales de pintura, lectura o escritura si se los compara con los que tuvieron en su niñez. Eso se dio en los tres grupos. Lo segundo importante es que, como en el acceso a bienes culturales, las prácticas artísticas de hoy también tienen a la infancia como antecedente. Tanto entonces como ahora se traza el mismo cuadro diferenciado por grupos. Lo vemos, por ejemplo, en la fotografía artística, una práctica bastante más común y frecuente entre los herederos, no así entre reproductores y estudiantes de primera generación. Lo mismo y más marcado pasa con la inscripción en cursos y talleres artísticos. Más del 35% de los hijos de profesionales ha tomado un curso de formación distinto a los impartidos por la escuela o el lugar de estudios, casi el doble que los estudiantes de primera generación (19%) y cuatro veces más que los reproductores (8%). Y así, también, con la lectura. Quienes más incorporado tienen el hábito lector son los herederos. Leen con mayor frecuencia, dedican más tiempo a la lectura y completan un promedio mayor de libros por año, aunque en esto los estudiantes de primera generación no quedan tan atrás. Completan menos libros al año, pero sus niveles de lectura de diarios, libros y revistas alcanza cotas no tan diferentes a los herederos. En ello influye, sin duda, el hecho mismo de estudiar. Leer por razones de estudio, en efecto, marca una diferencia en el tiempo y la frecuencia dedicado a la lectura entre quienes estudiaron y quienes no, lo que hace de la lectura un ejemplo ilustrativo de un proceso de acumulación de “capital cultural”

mediante la práctica por parte de los estudiantes de primera generación que no se produce o es menos intensivo entre quienes no lograron seguir estudiando.

GRÁFICO 26. INDICE DE LECTURA SEGÚN GRUPO GENERACIONAL



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Nacional de Participación Cultural 2017.

3. LA SUBJETIVACIÓN POLÍTICA EN LA COHORTE

Queda por ver si estas diferencias de posición en la estructura socio-económica y socio-cultural se expresan o no en modos de subjetivación política diferentes entre estos grupos. Exploramos esta cuestión mediante el diagnóstico que elabora cada grupo cuando evalúa su situación personal y la situación del país, para luego explorar elementos de la cultura política y de cómo se involucran en el ámbito político.

A. SITUACIÓN PERSONAL Y VISIÓN DE FUTURO

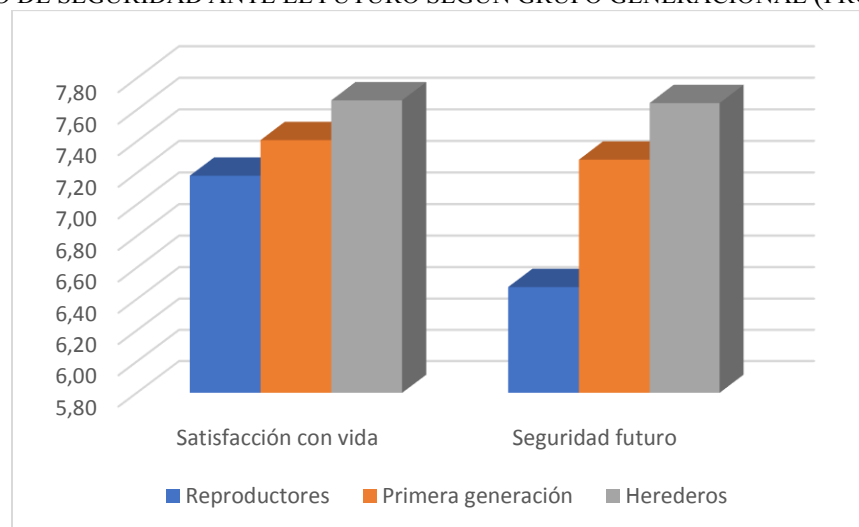
Las dos secciones previas sugieren que la obtención de credenciales de estudios superiores por parte de los estudiantes de primera generación se ha traducido en una posición social y económica que les distancia de los reproductores, sin igualar del todo a los herederos, y que algo análogo se observa también en el acceso y apropiación de bienes artísticos y culturales. Ahora bien, la pregunta es si esto se traduce o no en percepciones sobre la situación personal y sobre cómo evalúan el país.

Respecto a esto, el marco general pareciera indicar que los últimos años han sido un período de progreso o, al menos, de estabilidad. La mayor parte en los tres grupos dice que su familia vive mejor o

igual que hace diez años. Solo una pequeña fracción siente que las condiciones actuales han empeorado, en su mayoría estudiantes de primera generación y reproductores.

Cuando se pregunta por la satisfacción con la propia vida, la evaluación también tiende a ser positiva. La media en los tres grupos supera el 7, relativamente alto en una escala de 1 a 10. Primero están los herederos, después los estudiantes de primera generación y, al final, los reproductores, cada grupo en un peldaño. Algo parecido resulta cuando se pregunta por las expectativas de futuro, que también describen una escala en tres niveles, con los herederos en la cima, los estudiantes de primera generación al medio y los reproductores al final.

GRÁFICO 27. GRADO DE SATISFACCIÓN CON VIDA ACTUAL Y GRADO DE SEGURIDAD ANTE EL FUTURO SEGÚN GRUPO GENERACIONAL (PROMEDIO)



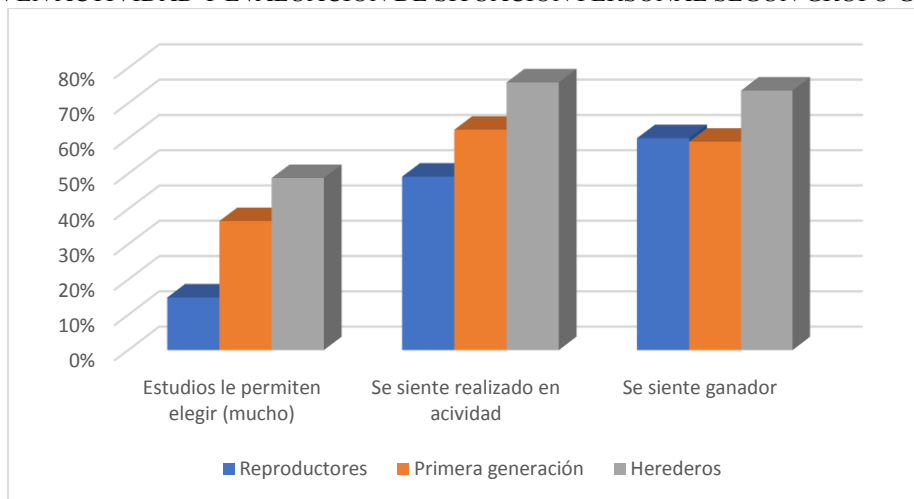
Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Informe Desarrollo Humano en Chile PNUD 2013.

La hipótesis es que las opciones de proyección laboral y de mayores ingresos futuros asociados a un título de educación superior sería un factor para estas diferencias. Tener estudios pareciera separar el modo en que reproductores y estudiantes de primera generación evalúan el pasado y se sitúan ante el futuro. Es lo que podría explicar la menor satisfacción que dicen tener los reproductores cuando evalúan su vida actual y el mayor grado de temor que sienten al pensar en el futuro. Sus perspectivas son menos optimistas que en los dos grupos con estudios superiores. De hecho, solamente entre los reproductores llega a ser importante la cantidad de casos para quienes el nivel de estudios alcanzado no les permitiría elegir libremente qué hacer con sus vidas. La mayor parte de este grupo anticipa que las posibilidades de surgir con lo estudiado son *pocas* o *algunas*. Ahí la diferencia con los estudiantes de primera generación, que de nuevo en este punto muestran una posición intermedia: como los herederos, presentan una fracción importante de casos con altas expectativas de realizar sus proyectos gracias a los estudios; pero, como

los reproductores, no deja de ser igualmente significativo el porcentaje de casos para quienes las posibilidades todavía parecen ser *pocas*.

Esto se repite en la satisfacción respecto a la actividad que realizan. Aquí también se puede dibujar una gradiente en tres niveles, con los reproductores en la base, los estudiantes de primera generación en el eslabón siguiente y, más arriba, los herederos. Cada grupo presenta un grado de satisfacción con su actividad que se corresponde, de algún modo, con el cuadro de ocupaciones descrito en la sección anterior. No es menor, en todo caso, que cerca de 4 de cada 10 estudiantes de primera generación no estén satisfechos con lo que hacen y quieran hacer otra cosa; señal, quizás, de condiciones laborales y económicas que no se condicen con las expectativas depositadas en los estudios superiores. Tal vez por ahí se entienda, en parte, también, la postura que asume un segmento de este grupo al momento de definir su situación actual: cuando se les pregunta si se sienten parte de los *ganadores* o los *perdedores* de las transformaciones del Chile contemporáneo, los estudiantes de primera generación y los reproductores forman conjunto -4 de cada 10 casos en ambos grupos se definen parte de los *perdedores* del “modelo”.

GRÁFICO 28. POSIBILIDAD DE CUMPLIR METAS CON ESTUDIOS ALCANZADOS (SOLO *MUCHAS*), GRADO DE REALIZACIÓN EN ACTIVIDAD Y EVALUACIÓN DE SITUACIÓN PERSONAL SEGÚN GRUPO GENERACIONAL



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Informe Desarrollo Humano en Chile PNUD 2013.

Todo lo anterior parece mostrar, entonces, que aquella experiencia de movilidad social que encarnan los estudiantes de primera generación se traduce también en una percepción de su situación actual y futura, en cierto modo, ambivalente. Quienes pertenecen a este grupo parecen ver ampliado su rango de posibilidades de desarrollo y realización personal, con más expectativas que quienes no alcanzaron a estudiar, sin llegar, de todos modos, a los grados de confianza y certidumbre sobre el futuro que presentan los grupos con una o más generaciones de profesionales en sus familias. Ciertamente es que en todos los grupos hay grados de insatisfacción con la vida actual y de incertidumbre con respecto al futuro.

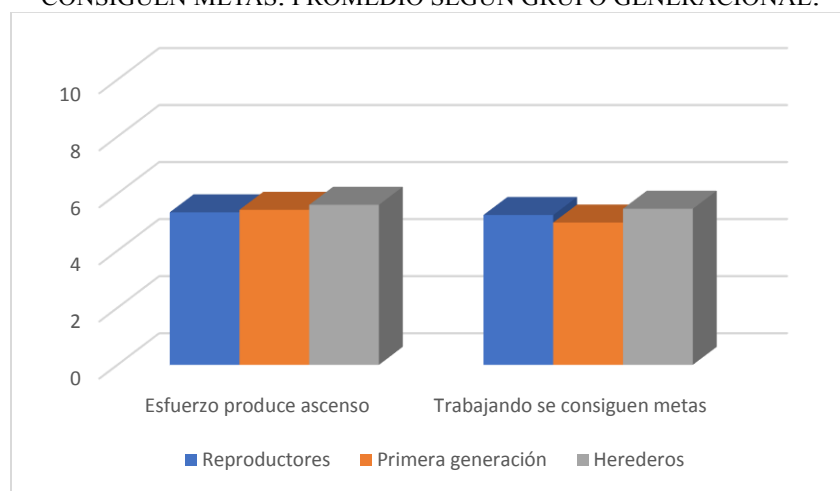
Los herederos tampoco están al margen de esto. Pero hay diferencias importantes de grado o porcentaje que subrayan el carácter ambiguo o dual de los procesos vividos por los estudiantes de primera generación.

B. EL CONTEXTO: IMÁGENES SOBRE EL CHILE ACTUAL

Lo que nos interesa ahora es ver cuáles son las lecturas sobre la sociedad y el Chile actual que circulan en estos grupos. Respecto a esto, los resultados muestran opiniones que tienden a ser, en general, compartidas. Todos los grupos coinciden, por ejemplo, en la alta desigualdad social que existe en el país. Frente a la pregunta sobre qué tan desigual encuentran que es Chile, en una escala de uno a diez, ninguno pasa del cinco, una media más bien baja. Esto se confirma cuando se pregunta por la igualdad de oportunidades. El juicio aquí es transversal al conjunto de la cohorte y es más negativo que positivo. La sensación generalizada es que “personas como uno” en Chile no tienen muchas posibilidades de ser respetadas en su dignidad, acceder a salud y educación de calidad ni a pensiones dignas. Esa sería una característica del país reconocida por todos los grupos.

A ello se agrega la concentración del poder. Los tres grupos coinciden en la fuerte concentración del poder que existe en Chile. Para la mayor parte de los casos, esto es algo que no ha cambiado en el último tiempo. De hecho, si bien se reconoce que estudiantes y algunos movimientos sociales habrían venido ganando poder en los últimos años, el hecho de que la mayoría en los tres grupos coincida en que las más grandes ganancias hayan corrido por parte del empresariado, da cuenta del modo en que observan la estructura de poder y sus procesos recientes.

GRÁFICO 29. ACUERDO CON QUE EL ESFUERZO PRODUCE ASCENSO SOCIAL Y QUE TRABAJANDO SE CONSIGUEN METAS. PROMEDIO SEGÚN GRUPO GENERACIONAL.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Informe Desarrollo Humano en Chile PNUD 2013.

Cuestiones como estas dejan sin mucho soporte al discurso meritocrático. No todos creen que el destino personal dependa del esfuerzo y la perseverancia. Conseguir metas en Chile exige más que trabajo duro. También en esto coinciden los tres grupos, aunque, de nuevo, los estudiantes de primera generación parecen dudar tanto o más que los reproductores sobre la veracidad de estas proposiciones.

Si se mira hacia atrás y se evalúa al país, pocos sienten que esté peor que antes, pero tampoco es que esté mucho mejor. La opinión que predomina en el conjunto de la cohorte es que la situación no ha cambiado mucho, que todo está igual que hace diez años. Y eso sería más bien negativo: ninguno de los tres grupos muestra altos grados de satisfacción con la situación actual de Chile. Lo común a los tres es que sea solo regular, con un promedio en torno al punto medio de la escala y sin diferencias significativas entre un grupo y otro¹⁹.

No habría, por lo tanto, una imagen positiva de la historia reciente. La sensación es que la democracia está en deuda, que los avances han sido parciales, con promesas cumplidas *poco o en parte*, incluso *nada* -aunque esto último en menor medida-. Esto alcanza también a la evaluación sobre la situación política: no sería ni buena ni mala, sin diferencias significativas entre los distintos grupos. Tampoco ven que la política social sea un gran aporte: todos los grupos cuestionan el criterio de justicia sobre el que se asignan los beneficios sociales²⁰.

Todo esto decanta en un escenario conflictivo. Más de la mitad de la cohorte tiene la impresión de que en Chile vienen aumentando los conflictos, con porcentajes similares en los tres grupos -cerca o por sobre el 50%-. Los más importantes son los conflictos en el campo de la educación, el que existe entre el Estado de Chile con el pueblo mapuche y con los movimientos sociales. Después están los conflictos del sistema político y los de carácter económico. Quizás por ahí se entiende que, ante la pregunta por el futuro del país, las proyecciones no sean muy promisorias. Los grados de confianza respecto a lo que pueda venir son apenas superiores al punto medio de la escala, sin diferencias significativas entre los grupos.

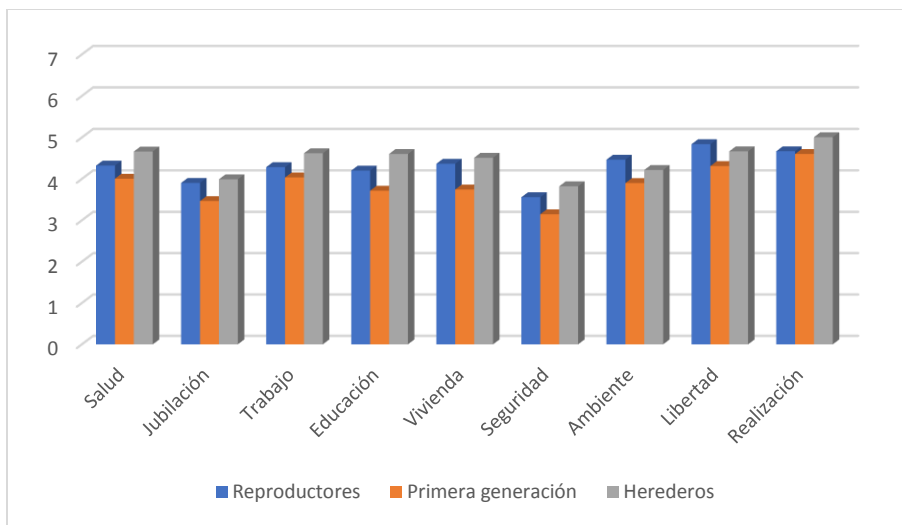
Ahora bien. Dentro de este marco de opiniones compartidas y más bien críticas, hay una serie de puntos en que la postura de los estudiantes de primera generación se muestra especialmente aguda. Forman el grupo con el promedio más bajo de satisfacción con el Chile actual, una diferencia que llama la atención teniendo en cuenta su acceso a educación superior y a ocupaciones más calificadas. También son el grupo con peor opinión sobre los grados de igualdad que existen en Chile. Se da con respecto al acceso a salud, a jubilaciones y vivienda dignas, al respeto a la dignidad, la posibilidad de vivir en un

19 El análisis de varianza arroja un coeficiente F con una significación de 0,586.

20 En una escala de uno a siete, el promedio llega a 3,6.

entorno seguro, a un medio ambiente libre de contaminación e, incluso, respecto a las oportunidades de acceder a educación de calidad. Cualquiera sea el ámbito por el que se pregunte, los estudiantes de primera generación presentan las opiniones más bajas, haciendo de este el grupo más crítico sobre la desigualdad social en el país.

GRÁFICO 30. OPORTUNIDADES EN CHILE SEGÚN GRUPO GENERACIONAL POR ÁMBITO (PROMEDIO)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Informe Desarrollo Humano en Chile PNUD 2013.

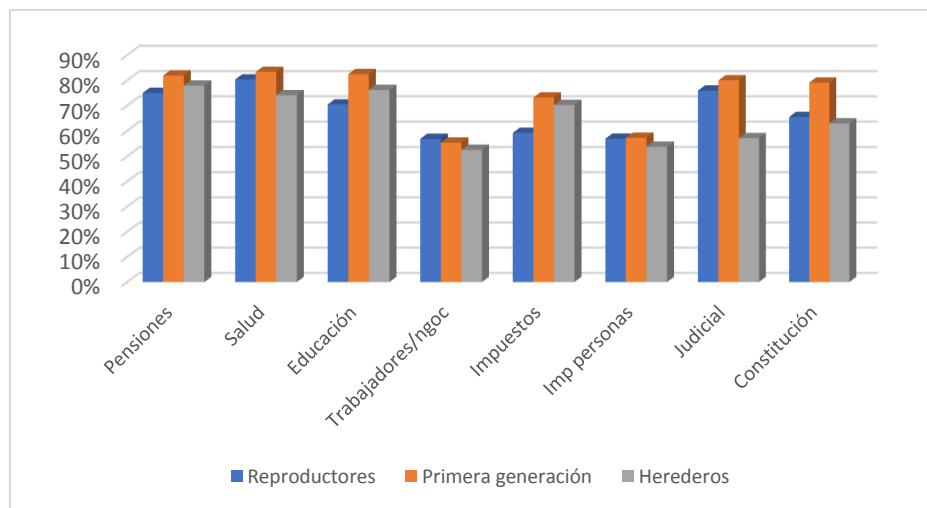
Esto mismo se observa respecto a la concentración del poder. Herederos y estudiantes de primera generación presentan un porcentaje similar de casos que piensan que el poder, en vez de distribuirse, se ha concentrado en los últimos años, tomando relativa distancia de los reproductores, el único grupo con más casos que piensan que la concentración del poder ha bajado en vez de subir. Y algo parecido se produce en la percepción sobre el conflicto. Donde hay mayor cantidad de casos para quienes la conflictividad en Chile está creciendo es entre los estudiantes de primera generación, más que entre reproductores y herederos. Este es, a su vez, el grupo con menos casos que piensa que “hay los mismos conflictos que antes”.

Por lo tanto, se puede decir que, por un lado, (1) hay una imagen extendida sobre una sociedad desigual, con diferencias de oportunidades en todos los ámbitos, con una democracia incompleta, de promesas incumplidas, sin cambios sustantivos en los últimos diez años y con una serie de conflictos al alza, (2) todos estos tópicos alcanzan su máximo entre los estudiantes de primera generación, el grupo con la crítica más fuerte dentro de un ambiente de crítica ya extendida.

C. LA NECESIDAD DE CAMBIOS

Desde este diagnóstico relativamente compartido, surge una demanda por cambios que vuelve a ser transversal. Prácticamente nadie piensa que las cosas debieran seguir como están. Solamente entre los herederos llega a tener cierta relevancia esta respuesta -cerca de un 5%-; pero la mayor parte de los casos en los tres grupos piensa que debiera haber cambios. Qué tan radicales, no está del todo resuelto. Las opciones se dividen entre quienes quieren que haya cambios graduales y quienes prefieren que sean inmediatos. Esa división se registra en los tres grupos. Ambas opciones son importantes. Tampoco se sabe bien cómo van a ser esos cambios, aunque la mayoría piensa que, en las condiciones actuales, es probable que sean más graduales que radicales. Lo que sí está claro es que esos cambios se debieran producir. Y eso en los más diversos ámbitos. Pensiones, salud, educación, acceso igualitario a la justicia. Todos necesitan ser reformulados. Ninguno puede seguir funcionando del modo que lo ha hecho hasta ahora. Eso incluye la Constitución política. Solo una fracción pequeña de casos -cercana al 7% y 9%, respectivamente- estima *poco* o *nada* importante cambiar la constitución; el resto, la gran mayoría, piensa que hay que cambiarla, sea porque ya no sirve, porque su origen no es legítimo o por ambas razones a la vez.

GRÁFICO 31. NECESIDAD DE CAMBIOS PROFUNDOS SEGÚN GRUPO GENERACIONAL POR ÁMBITO (%).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Informe Desarrollo Humano en Chile PNUD 2013.

Cómo proceder, entonces. La opinión más común es que la mejor forma de llevar a cabo estas transformaciones sería remover los obstáculos que las entranpan antes que conservar lo bueno hecho hasta el momento. En esto coinciden los tres grupos. A esto se agrega que la alternativa más viable es actuar pronto para activar cambios rápidos y no asumir una espera inactiva que les dé tiempo para que evolucionen a su propio ritmo. Lo importante es que los conflictos se muestren.

Por lo tanto, se necesitan cambios profundos, amplios y rápidos. En eso hay coincidencia. Y aquí el punto es que los estudiantes de primera generación constituyen el grupo que más fuerza esta demanda. Frente a un escenario de conflictos, son el único grupo con más casos que prefieren revelar los conflictos antes que mantenerlos ocultos.²¹ Además, en un marco donde se reconoce la necesidad de cambiar diversos ámbitos de la sociedad, este grupo destaca por el peso que alcanza esta demanda. Afirman, en mayor medida que reproductores y herederos, la necesidad de cambios profundos a los sistemas de salud, pensiones, educación. Forman, también, el grupo que le da más urgencia a los cambios.²² Temen menos que los otros grupos a un clima de polarización en caso de cambios sociales profundos. El rechazo a la naturalización de la desigualdad también es más fuerte en este grupo. Presentan el porcentaje más alto de casos para quienes la desigualdad es evitable, producto de relaciones sociales que son, por lo mismo, modificables. Y la pregunta, aquí, es por qué: por qué los estudiantes de primera generación, el grupo que en teoría ha experimentado una cierta movilidad ocupacional, económica, cultural, agentes de una inflexión en las trayectorias sociales que no han vivido los reproductores, además de ser los más críticos sobre la situación social del Chile actual, adhieren en mayor proporción que los otros grupos a la idea de introducir cambios importantes y con mayor sentido de urgencia en las diversas esferas de la vida social.

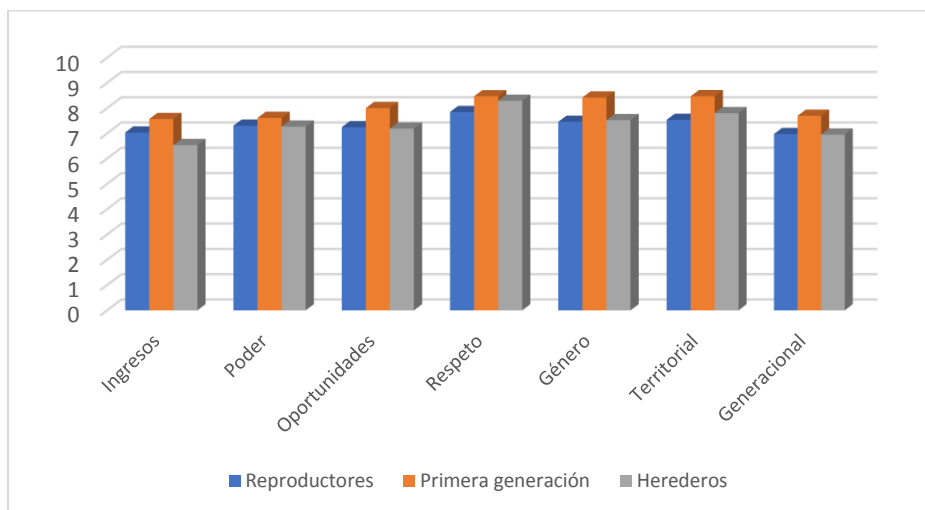
D. CULTURA POLÍTICA Y PRINCIPIOS DE ORGANIZACIÓN SOCIAL

Conviene, en este punto, abordar algunos elementos ideológicos y de cultura política. La hipótesis es que por esa vía es posible hallar hebras para perfilar una respuesta a esta pregunta. Incluimos aquí posturas frente a la democracia, la desigualdad, la relación entre pueblo y élites. Cuando se observan estas cuestiones, lo primero que destaca es que se vuelve a encontrar un marco general de opiniones compartidas por el conjunto de la cohorte. De partida, existe un rechazo generalizado contra las diferentes formas de desigualdad. La mayor parte de los casos en los tres grupos no está de acuerdo con que haya sectores de la sociedad con más ingresos y poder que otros, ni que existan diferencias en términos del respeto y dignidad o desiguales oportunidades entre ricos y pobres, hombres y mujeres, adultos y jóvenes, Santiago y regiones.

21 Entre los reproductores, la opción que prevalece es evitar que los conflictos se expresen; en el caso de los herederos, la división es exacta en la mitad.

22 La medida se obtuvo sumando la urgencia de cambios atribuida al conjunto de ámbitos sobre los que se pregunta. Eso crea un índice con valores de 0 a 1, donde a más valor, más urgencia atribuida a los cambios.

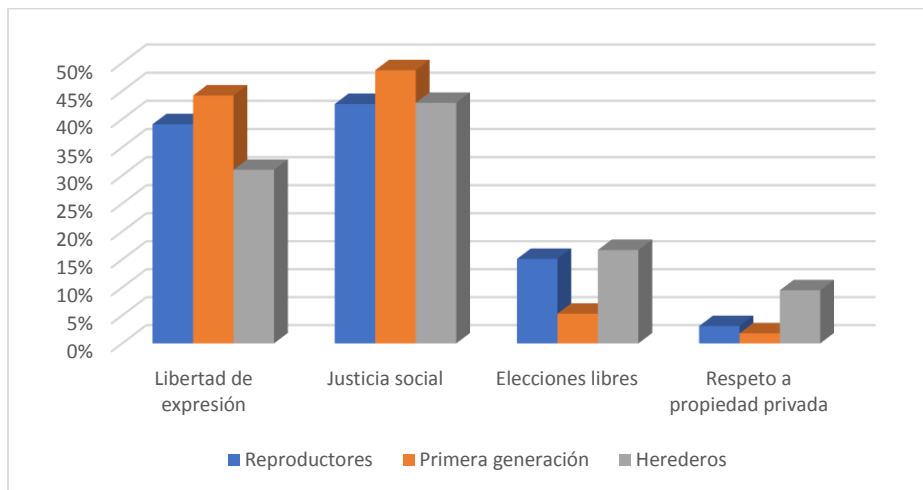
GRÁFICO 32. RECHAZO A LA DESIGUALDAD SEGÚN GRUPO GENERACIONAL POR ÁMBITO (PROMEDIO).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Informe Desarrollo Humano en Chile PNUD 2013.

Al mismo tiempo, se niega validez tanto a la idea de que sea *normal y positiva* la existencia de grupos con posiciones superiores e inferiores como al principio según el cual los grupos inferiores debieran mantenerse siempre en su lugar, sin alterar el orden de lo socialmente dado. Por el contrario. Eliminar las desigualdades como un deber colectivo y asumir la igualdad como un ideal de sociedad son dos principios fundamentales para la mayoría de la cohorte. No es un dato menor, en este sentido, que la igualdad esté a la base de lo que entienden por *democracia*. Cuando se pregunta por lo que define a la democracia, resulta que lo más importante no es la defensa de la propiedad privada -solo una fracción marginal adhiere a esta definición, en su mayoría *herederos*-; tampoco remite necesariamente a elecciones libres. Lo fundamental en todos los grupos son dos cosas: justicia social y libertad de expresión. La libertad de expresión es importante, sobre todo para los estudiantes de primera generación, pero lo primero es que haya justicia social. En esto los tres grupos presentan casi el mismo porcentaje, aunque aquí vuelve a darse una adhesión levemente superior por parte de los estudiantes de primera generación. De hecho, en este grupo hay más casos que rechazan las desigualdades de trato, de oportunidades y riqueza, las de género, edad y territorio. Junto a los reproductores, también son los que más rechazan la idea de que sea *normal y positiva* la existencia de grupos con posiciones superiores e inferiores. Además, siempre en un marco de rechazo a la desigualdad, los estudiantes de primera generación presentan la mayor proporción de casos que reprueban la aquiescencia de los grupos inferiores y que asumen a la igualdad como un ideal de sociedad.

GRÁFICO 33. DEFINICIÓN DE DEMOCRACIA SEGÚN GRUPO GENERACIONAL



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Informe Desarrollo Humano en Chile PNUD 2013.

Resulta perfectamente atendible, por lo tanto, la hipótesis de que la postura ante estos principios de organización social guarda alguna relación con las demandas generalizadas de cambio que expresa la cohorte en su conjunto y, en particular, los estudiantes de primera generación. Asumir la desigualdad como problema común, colectivo, básico para la democracia, pareciera estar al fondo de aquella demanda de cambios y podría explicar, de paso, la particular intensidad que alcanza en las generaciones jóvenes de los sectores que por primera vez acceden a la educación superior.

El otro elemento sería la demanda por desmercantilizar la vida. Cuando se piensa cómo organizar la provisión de bienes y servicios, si por privados, por el Estado o por alternativas mixtas, hay varios ámbitos para los cuales no hay una solución muy clara. La telefonía y la televisión, por ejemplo, admiten la presencia de privados, el Estado y entidades mixtas. Los porcentajes para cada alternativa son relativamente parejos, y eso en los tres grupos. Pero la situación cambia ahí donde se juega la satisfacción de necesidades básicas o el control de sectores estratégicos de la economía. Cuando se trata de pensiones, salud, educación, el cobre, el agua, incluso el transporte, la alternativa del control estrictamente privado se reduce. Solo un pequeño porcentaje de casos en cada grupo apuesta por esta alternativa. No se niega espacio a soluciones mixtas; una proporción relativamente importante de casos, de hecho, maneja esa alternativa para la telefonía, las comunicaciones, el transporte, incluso las pensiones y la educación. Pero en todos los grupos se da que la opción más fuerte o extendida es dejarlas a cargo del Estado.

TABLA 7. DELEGACIÓN DE SERVICIOS SEGÚN GRUPO GENERACIONAL

		Reproductores	Primera generación	Herederos
Salud	Estado	73,1%	56,6%	56,0%
	Sector privado	6,1%	10,6%	11,9%
	Mixto	18,8%	31,9%	31,0%
Educación	Estado	69,0%	67,9%	67,8%
	Sector privado	6,1%	6,3%	9,2%
	Mixto	22,8%	25,0%	23,0%
Agua	Estado	59,2%	56,1%	53,5%
	Sector privado	17,3%	10,5%	23,3%
	Mixto	22,0%	32,5%	18,6%
Telefonía	Estado	26,6%	29,6%	25,6%
	Sector privado	35,4%	29,6%	40,7%
	Mixto	31,8%	39,1%	27,9%
Televisión	Estado	28,4%	26,1%	17,6%
	Sector privado	28,4%	24,3%	43,5%
	Mixto	37,6%	47,8%	31,8%
Cobre	Estado	71,4%	74,8%	67,4%
	Sector privado	9,7%	3,5%	11,6%
	Mixto	16,3%	19,1%	20,9%
Transporte	Estado	60,8%	66,1%	50,6%
	Sector privado	13,9%	5,2%	11,8%
	Mixto	20,1%	27,0%	34,1%
Pensiones	Estado	78,5%	69,6%	76,2%
	Sector privado	3,1%	3,6%	7,1%
	Mixto	16,4%	25,0%	16,7%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Informe Desarrollo Humano en Chile PNUD 2013.

Desmercantilizar estas esferas de la vida se puede asumir, entonces, como otro de los ejes centrales de aquel cambio que se demanda. En los tres grupos hay fracciones que apuestan por el control privado, sobre todo entre los herederos, pero no alcanzan los grados de respaldo dado a las soluciones estatales y mixtas. Y el punto aquí es que los grupos más reticentes a dejar estas cuestiones bajo control exclusivo de empresas privadas son los reproductores y los estudiantes de primera generación, que en líneas generales se debaten entre opciones mixtas y sobre todo estatales, no privadas.

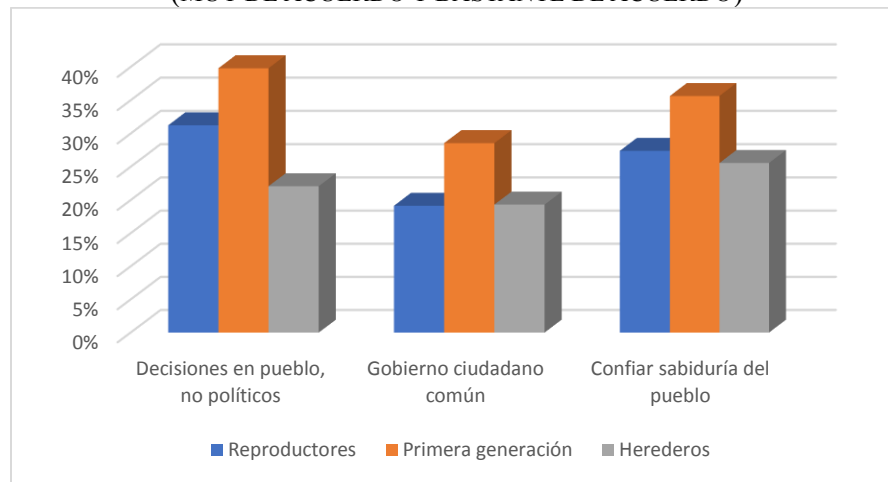
E. CONDUCIR LOS CAMBIOS

La pregunta que surge en este punto es cómo piensan que se debieran gestionar estos procesos. Construir una sociedad que se acerque al ideal de la igualdad social y pase de tener ámbitos privatizados a otra con mayor incumbencia del Estado supone un proceso que requeriría conducción o gobierno. Y aquí un primer problema básico es la desconfianza transversal hacia las instituciones políticas y sociales en general. Sobre esto existe ya bastante evidencia y las opiniones de esta cohorte lo confirman. Ningún actor de la esfera pública goza de suficiente crédito. No hay confianza en los medios de comunicación - la opinión mayoritaria en los tres grupos es que exageran los problemas del país-. Unos pocos todavía confían en las iglesias -sobre todo entre reproductores-, y en las universidades, pero la confianza en todas estas instituciones, en general, es baja. Ni siquiera las estadísticas y las encuestas parecen fiables: más del 70% desconfía de ellas, y eso en todos los grupos.

Ahora bien. Quienes ocupan el último lugar en la escala de confianza son, por lejos, los políticos. La opinión sobre congresistas e instituciones y servicios públicos es la más baja de todas. No se desecha del todo a los partidos -cuatro de cada diez piensan que siguen siendo importantes-, pero *los políticos*, como categoría, no generan confianza. Se les critica, por ejemplo, su ineficacia. De ellos se dice que “hablan mucho y trabajan poco”. También se pone en duda su apego a la ley y el respeto que demuestran por la población. Y lo complejo es que esta crítica compartida se hace extensiva también a *la política* como actividad. Tanto para reproductores como para estudiantes de primera generación, la política sigue como estaba, igual que antes. Comparado con otros países, la forma de hacer política en Chile no parece muy diferente. Algunos piensan que es mejor -en eso coinciden estudiantes de primera generación y herederos-; otros piensan que es peor. La mayoría, sin embargo, la ve igual, sobre todo los reproductores, sin que se sepa, de todos modos, si esta igualación es por buena o por mala.

Con esto queda en entredicho la capacidad del sistema político institucional para procesar estos conflictos y dar dirección a los cambios demandados por la sociedad. Tomar decisiones hoy exigiría nuevas formas y mecanismos. No hay respaldo para una clausura en manos de políticos profesionales o de grupos expertos. Las élites enfrentarían una crisis de legitimidad. Lo que se plantea es desplazar el eje de la relación entre pueblo y élite traspasando poder desde un gobierno de expertos y políticos profesionales a la ciudadanía, reivindicando, al mismo tiempo, la capacidad del “ciudadano común” para tomar decisiones importantes.

GRÁFICO 34. RELACIONES ÉLITES/PUEBLO EN TOMA DE DECISIONES SEGÚN GRUPO GENERACIONAL
(MUY DE ACUERDO Y BASTANTE DE ACUERDO)

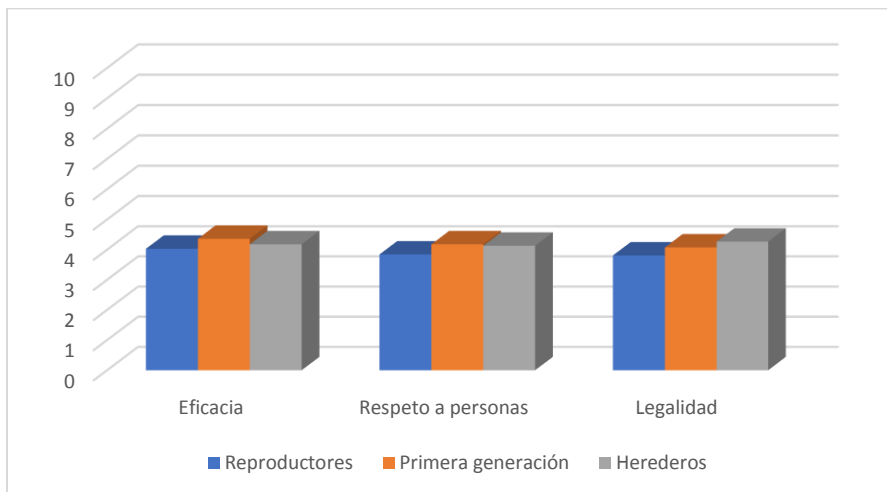


Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Informe Desarrollo Humano en Chile PNUD 2013.

Sobre todos estos puntos, las opiniones de los grupos son bastante similares, aunque hay algunos matices de diferencia que vale constatar. Uno es que los herederos se dividen más que los otros grupos al tomar posición respecto a temas políticos. En varias preguntas presentan una cantidad relativamente alta de casos en las diferentes alternativas de respuesta, acaso por una mayor heterogeneidad ideológica interna en esta categoría de población -como cuando tienen que tomar postura respecto a la clase política o a la relación entre pueblos y élites, por ejemplo-.

Un segundo punto o matiz de diferencia remite a los reproductores. De los tres grupos, es el más crítico respecto a la política y los políticos. Entregan las más bajas evaluaciones a la eficacia y la ética de los políticos; cuestionan, en mayor medida que los otros grupos, el respeto de los políticos hacia la población y son quienes menos respaldan a un gobierno de expertos y políticos profesionales. El tema es que, en paralelo, es el grupo que menos validez otorga a principios participativos de decisión política, sea mediante plebiscitos o a través de asambleas. Ahí su ambivalencia: por un lado, una alta cantidad de casos critica las instituciones del sistema político, pero a la vez se alejan de alternativas participativas para la deliberación y la toma de decisiones sobre temas que afectan a la sociedad en su conjunto. No es menor, en este sentido, que al momento de fijar posición respecto a la democracia como régimen, sea el grupo en que menos se defiende su intransigibilidad y el que presenta una cantidad mayor de casos a quienes les da lo mismo el tipo de régimen político o que incluso legitiman gobiernos de facto en determinadas circunstancias o contextos históricos.

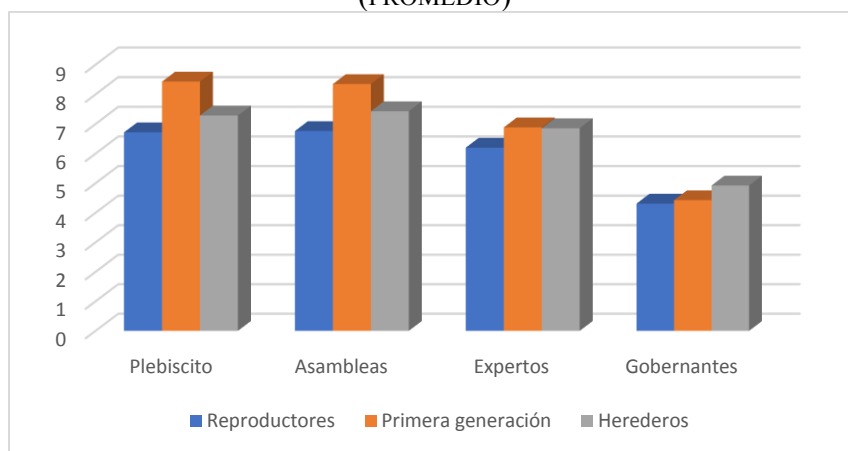
GRÁFICO 35. ATRIBUTOS DE POLÍTICOS SEGÚN GRUPO GENERACIONAL POR TÓPICO (PROMEDIOS)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Informe Desarrollo Humano en Chile PNUD 2013.

El tercer punto remite, por último, a los estudiantes de primera generación y a cómo se posicionan respecto a la relación élites/pueblo y a los principios de la democracia. La particularidad de este grupo es que presenta más casos que respaldan la validez de los plebiscitos y las asambleas como instancias de participación y deliberación política y que dan más importancia a la búsqueda de acuerdos entre distintos sectores como objetivo de la democracia. También en este grupo hay un mayor porcentaje de casos que reivindican la capacidad del pueblo y la gente común para decidir sobre asuntos importantes; conforman el grupo que menos respalda una política tecnocrática y son quienes más preferirían como representante a un ciudadano cualquiera antes que a un político experimentado. No todos, por cierto, pero sí en mayor proporción que los reproductores y, sobre todo, que los herederos, el grupo en cuyo interior se encuentran más casos para quienes hace sentido el principio elitista de la política -de que serían los miembros de la élite política quienes debieran hacer de guía para el pueblo-.

GRÁFICO 36. RESPALDO A MECANISMOS DE TOMA DE DECISIONES SEGÚN GRUPO GENERACIONAL (PROMEDIO)



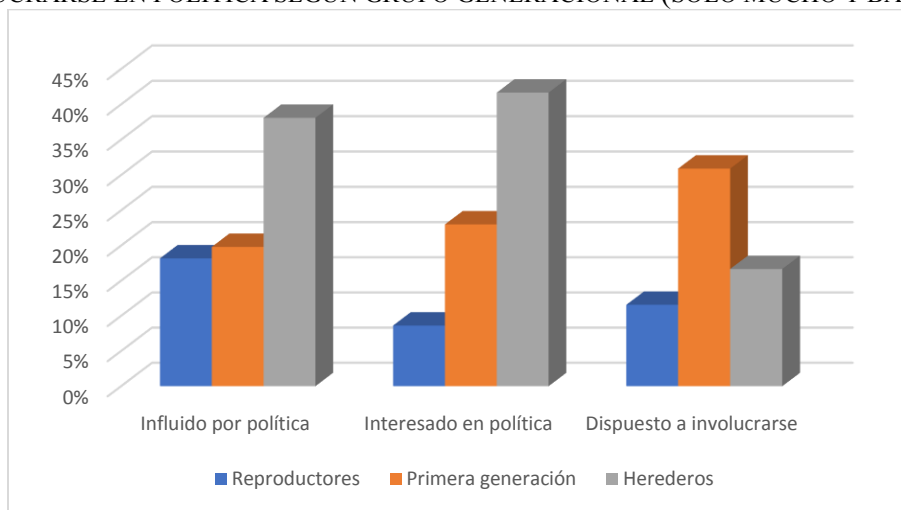
Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Informe Desarrollo Humano en Chile PNUD 2013.

F. MODOS Y GRADOS DE SUBJETIVACIÓN POLÍTICA

I. EL INTERÉS

El problema de la legitimidad de los políticos para conducir las transformaciones que se demandan y esta búsqueda por mecanismos de decisión que inviertan el desbalance de poder entre élites y pueblo, plantea la pregunta por los modos y el grado de involucramiento político que se ejerce en la práctica. La cuestión se puede abordar desde distintos ángulos. Uno inicial o de partida es el hecho mismo de interesarse por los asuntos políticos. Sin interés, difícil involucrarse en cuestiones que implican decisiones colectivas. Y aquí lo primero destacable es la distancia que muestra la cohorte completa con respecto a la política. Por lejos lo más común es que tengan poco o nulo interés. La gran mayoría siente que la política es algo ajeno a sus vidas, que les influye poco o nada. Algunos dicen que se han politizado en el último tiempo, que están más interesados que antes por la política, pero hay casi la misma cantidad de casos que están igual o incluso menos politizados que antes, sin que estos movimientos alteren el desinterés general por la política. Acaso si de verdad cambiara aspectos concretos de sus vidas, el interés sería mayor. También sería importante que hubiera algún proyecto político que los representara y que hubiera buenos políticos. Los espacios de participación importan un poco menos. La cuestión es que, hasta ahora, eso no ocurre y el desinterés permanece como una constante.

GRÁFICO 37. PORCENTAJE INFLUIDO POR LA POLÍTICA, INTERESADO EN POLÍTICA Y DISPUESTO A INVOLUCRARSE EN POLÍTICA SEGÚN GRUPO GENERACIONAL (SOLO MUCHO Y BASTANTE)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Informe Desarrollo Humano en Chile PNUD 2013.

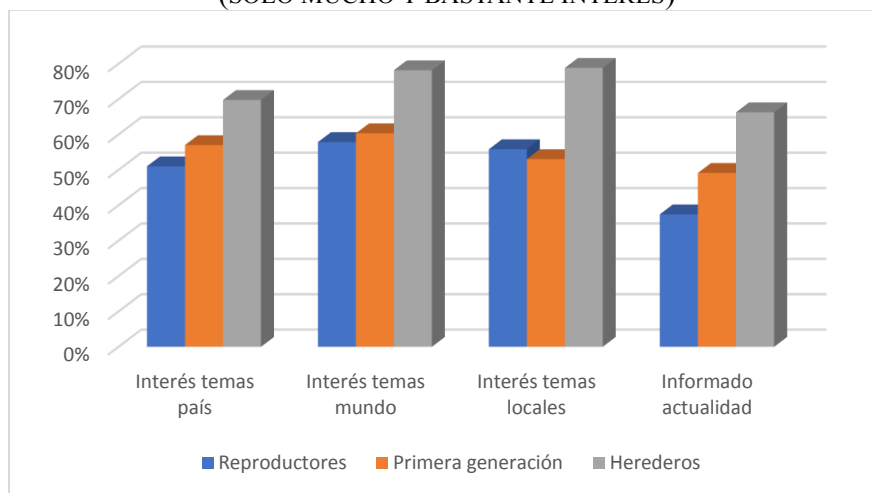
En todas estas temáticas, la comparación entre los grupos arroja una división en tres niveles, con los reproductores en la base, los herederos arriba y los estudiantes de primera generación basculando entre uno y otro según el tema. Ocurre con el interés por la política, donde los herederos presentan el

porcentaje más alto de casos con mucho interés, los estudiantes de primera generación se ubican al medio mientras los reproductores concentran la mayor cantidad de casos poco o nada interesados. Este es, de hecho, el grupo donde hay más casos que en los últimos años han perdido interés por la política y que sienten que esta no influye nada en sus vidas. Solo una fracción relativamente menor de este grupo dice estar dispuesto a involucrarse si se abrieran mayores instancias de participación por la vía del voto. De hecho, aun cuando parte importante de este y los otros grupos se motivaría si la política le diera beneficios personales -una visión “individualista” y “utilitaria” de la política-, lo que caracteriza a los reproductores, y les diferencia de estudiantes de primera generación y herederos, es que la mayor parte de los casos no se interesaría por la política bajo ninguna circunstancia.

II. INFORMARSE, CONVERSAR

La información y la conversación sobre asuntos públicos y de actualidad es otra cara de la subjetivación política. En ambas cuestiones, el cuadro es similar al anterior. Los niveles de información sobre la actualidad social y política de los tres grupos muestran la misma estructura, con herederos y estudiantes de primera generación con mayores niveles de información y los reproductores con altos porcentajes entre los menos informados. Las diferencias en los grados de información pasan también por una diferencia de interés por informarse de la actualidad local, nacional e internacional. Sumándolas, se distinguen dos conjuntos: por un lado, los herederos, con niveles más altos de interés, y por el otro, los estudiantes de primera generación y los reproductores. Lo que tendrían en común estos dos grupos es su actitud de mayor distancia respecto a la actualidad social y política que, si bien no es total y en ambos grupos hay casos con *mucho* o *bastante* interés por estar actualizados, los porcentajes no alcanzan el nivel que se da entre los herederos.

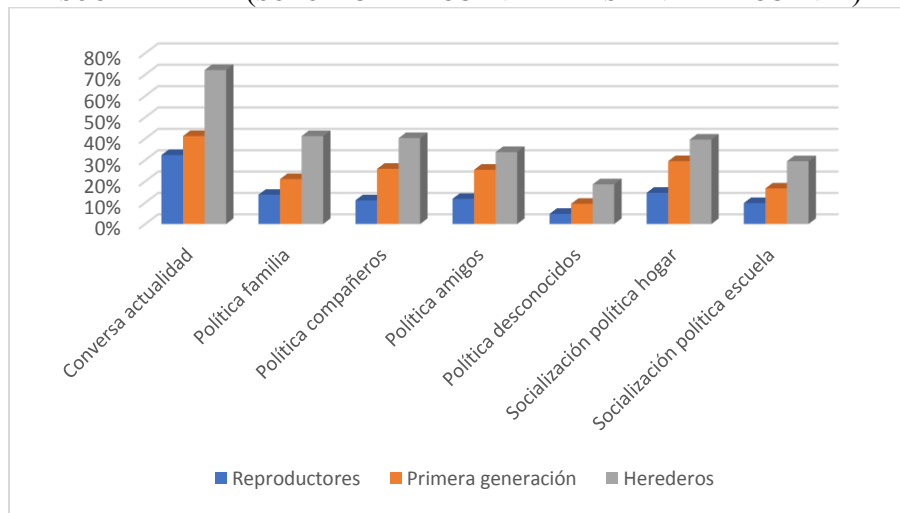
GRÁFICO 38. INTERÉS POR INFORMARSE SEGÚN GRUPO GENERACIONAL POR ÁMBITO
(SOLO MUCHO Y BASTANTE INTERÉS)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Informe Desarrollo Humano en Chile PNUD 2013.

Pasa lo mismo con la conversación. De política se habla poco y en pocos espacios. No es frecuente hablar entre amigos y menos con personas desconocidas. Tampoco se habla mucho con compañeros de trabajo. Ni siquiera en las relaciones familiares la política es un tema de conversación recurrente. Eso corre para los tres grupos. La diferencia es de grados y su comparación muestra el mismo esquema en tres niveles, con los hijos de profesionales como el grupo donde es más habitual conversar de política, luego los estudiantes de primera generación y, en tercer lugar, los reproductores²³.

GRÁFICO 39. CONVERSACIÓN SOBRE ACTUALIDAD Y POLÍTICA SEGÚN GRUPO GENERACIONAL Y ÁMBITO DE SOCIABILIDAD (SÓLO MUY FRECUENTE Y BASTANTE FRECUENTE)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Informe Desarrollo Humano en Chile PNUD 2013.

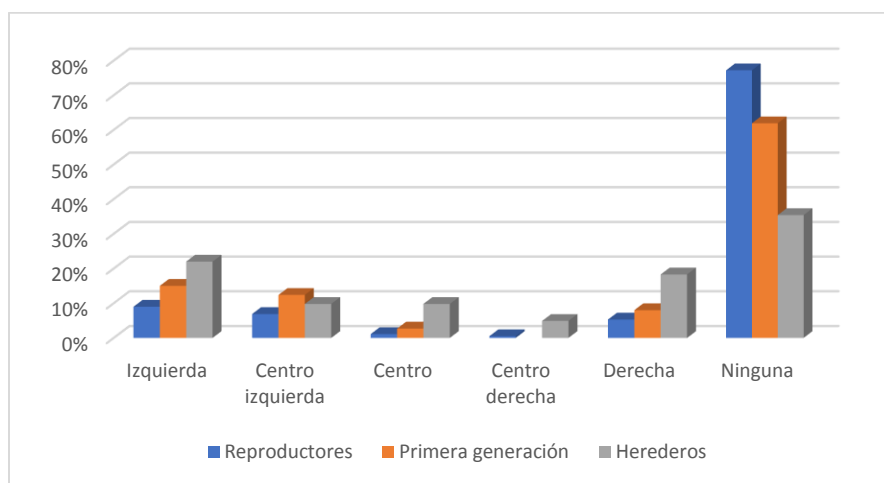
La impresión, entonces, es que esta dimensión, si se quiere, actitudinal de la subjetivación política, vinculada a formas cotidianas de involucrarse con lo político y la política mediante la información y el diálogo con otros, no es algo siempre común. Para buena parte de los tres grupos la política ni interesa ni es tema del que hablen a menudo. Solamente los hijos de sectores profesionales dicen tener cierto hábito por informarse de la actualidad y por conversar de política. Eso viene desde la escuela y la familia. Los estudiantes de primera generación se les acercan relativamente, pero en todas estas cuestiones los resultados se acercan más a los reproductores que a los herederos. Con ellos comparten un desinterés mayor por la política y por la actualidad, y eso plantea una interrogante sobre los modos de involucrarse en los procesos políticos por parte de un segmento importante de estos sectores.

²³ Esto se basa en un índice de conversación política que resume la frecuencia con que se conversa sobre política en la familia, con compañeros de trabajo o estudios, con amigos y con desconocidos. Sus valores van de 0 a 1. Mientras más cercano a 1, más frecuente la conversación.

III. INVOLUCRAMIENTO Y PARTICIPACIÓN POLÍTICA

Otra entrada al problema del involucramiento es la participación en el campo y la actividad política misma. Un primer paso aquí es el hecho mismo de tomar una postura política. El dato es que ninguno de los tres grupos muestra un perfil definido. Todos presentan casos en las diferentes posturas políticas, desde la izquierda hasta el centro y la derecha. Quienes más declaran tener una posición política son los herederos. De estos, la mayoría son de izquierda, aunque también hay una cantidad importante de casos en la derecha, el centro y la centro izquierda. Les siguen los estudiantes de primera generación, que se concentran entre la izquierda y la centro izquierda, bastante más que en la derecha, y más abajo los reproductores, con una distribución similar a la del grupo anterior, pero más concentrada en la izquierda.²⁴

GRÁFICO 40. POSICIÓN POLÍTICA SEGÚN GRUPO GENERACIONAL



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Informe Desarrollo Humano en Chile PNUD 2013.

Lo destacable, de todos modos, es que la mayoría no se ubica en ninguna posición política. Tampoco adhieren a ningún partido. Ninguno parece ser capaz de representar las demandas e intereses de estas nuevas generaciones. La separación es profunda y transversal. Sus efectos se notan en el comportamiento electoral. Casi seis de cada diez reproductores y estudiantes de primera generación y la mitad de los herederos dice que votaría por cualquier candidato, sin importar su posición política. Así lo han hecho quienes han votado: se fijaron en los atributos personales del candidato más que en el sector

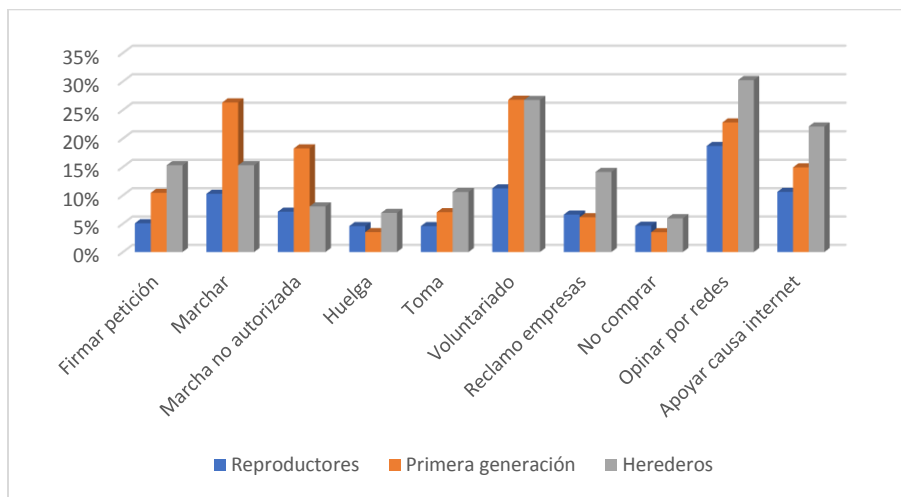
24 Donde más peso alcanza la derecha es entre los herederos. Esto se confirma si se compara el rechazo a la izquierda, que es más fuerte en este que en los otros grupos: 22% de los herederos jamás votaría por la izquierda, bastante más que el 12% de los estudiantes de primera generación y que el 8% de los reproductores-. De todos modos, dentro del conjunto, la izquierda aparece como la fuerza política que más parece representar las opciones ideológicas del conjunto de la cohorte: todos los grupos tienen más de un tercio de los casos que no votaría jamás por la derecha.

político al que representa. Pero aquí lo más relevante es que la mayoría no había participado en las últimas elecciones, ni en las municipales ni en las primarias. Algunos por desinterés; otros, por sentir que su voto no cambiaba las cosas o porque no los representaba ningún candidato.

Por lo tanto, ni el espectro izquierda/derecha ni la variedad de partidos políticos parecen ser códigos desde donde formulan sus ideas políticas. Los partidos se cuentan, de hecho, entre las organizaciones sociales con menos participación. Y lo que nos interesa resaltar es que, en todos estos indicadores, los estudiantes de primera generación se asimilan mucho más a los reproductores que a los herederos. Tanto en la identificación con partidos como en la participación política-electoral y en organizaciones sociales, estos dos grupos presentan niveles de desafección significativamente más altos que los herederos, que en todas estas cuestiones forman grupo aparte.

Hay, de todos modos, un par de características de la participación social y política de los estudiantes de primera generación que son interesantes. La primera es que conforman el grupo con el mayor porcentaje de casos que dice estar muy dispuesto a dedicar tiempo para involucrarse en actividades que impliquen organizarse con otros para lograr objetivos comunes (gráfico 37). Y la segunda tiene que ver con las acciones políticas que realizan. Algunos participan en acciones de voluntariado, dan opiniones por redes sociales y adhieren a campañas *on-line*, todas formas de acción bastante comunes entre los herederos y que los estudiantes de primera generación han ido incorporando a su repertorio. Pero lo que más destaca de este grupo son las marchas. Su adhesión a esta estrategia de movilización de masas es significativamente mayor que en los otros grupos. Y, de hecho, ir a marchas, autorizadas o no, es su modo de involucramiento más común, muy por sobre el porcentaje de reproductores y herederos que salen a marchar.

GRÁFICO 41. ACCIONES REALIZADAS SEGÚN GRUPO GENERACIONAL (PORCENTAJE)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Informe Desarrollo Humano en Chile PNUD 2013.

VII. CONCLUSIONES

Nos planteábamos al principio la posibilidad de ver si el masivo acceso de nuevos sectores de la sociedad a la educación superior en Chile estaba generando o no cambios en la estructura social. Intentamos responder a esta pregunta mediante un estudio que comparaba tres grupos de una misma generación distinguiendo si eran primera generación de estudiantes o no y si habían o no continuado estudios superiores. La comparación la hicimos a partir de la estructura ocupacional y socioeconómica, contrastando oficios, ingresos, acceso a bienes materiales y culturales, y en torno al problema de la subjetivación política.

Al comparar las ocupaciones y la situación socioeconómica, los resultados de algún modo convergen hacia algunos puntos comunes. Por un lado, muestran que aquellos nuevos estudiantes de educación superior que son primera generación con estudios superiores efectivamente han logrado distanciarse de sus pares de origen tanto en términos laborales como socioeconómicos. El hecho de estudiar ha significado niveles de ingreso más altos y un horizonte de expectativas expansivo conforme avanzan en edad y se afianza su carrera profesional. Sugieren, a la vez, que el acceso a educación superior ha sido especialmente relevante para las mujeres, que han logrado encontrar espacios de desarrollo profesional importantes —el sistema de salud, en particular—, y así emparejar, en parte, su situación con respecto a los hombres, distanciándose, al mismo tiempo, de unos quehaceres del hogar que, sin estudios, habrían sido un destino probable. Eso se da en el grupo que no siguió estudios superiores, donde el hecho de ser hombre o mujer marca diferencias importantes en las tasas de actividad.

Ahora bien. Es importante constatar que este proceso tendría sus límites. Desde la elección de las carreras hasta la distribución de puestos laborales, se observa que, si bien los *estudiantes de primera generación* se distancian de los *reproductores*, mantienen, de todos modos, una distancia relativa con quienes provienen de familias cuyos padres ya eran profesionales. La diferencia entre el volumen de técnicos y profesionales en uno y otro grupo y la diferencia de magnitud respectiva en carreras como medicina, derecho o ingeniería civil son, en este sentido, dos modos en que se expresa esta situación. Y lo mismo se pudo hallar al analizar los ingresos o el acceso a vivienda y otros bienes de consumo durables. De ahí que el recurso a estas categorías analíticas sirva para aproximarse a un proceso de reconfiguración de la estructura social que está en curso. La emergencia de un grupo generacional que accedió por primera vez a estudios superiores habría producido una fragmentación en sectores de baja escolaridad histórica que probablemente se traduzca en una reconfiguración de las posiciones de clase. Gracias a los estudios, este segmento ha entrado a disputar espacios laborales antes reservados a los

sectores más calificados, distanciándose laboral y socioeconómicamente de sus pares de origen. Su trayectoria replica, en cierto modo, la ruta de formación original de la clase media más tradicional, con la pedagogía y el empleo en el sector público como ejes fuertes, pero aprovechando, al mismo tiempo, los nuevos puestos abiertos por la expansión en los servicios y por el recurso a las nuevas tecnologías. Algunos han logrado incluso entrar en áreas antes reservadas a las élites, al mundo del derecho, por ejemplo, o a profesiones liberales de alto retorno, como la medicina y la ingeniería civil, aunque los antecedentes sugieren que este tipo de carreras y puestos de trabajo «tradicionales» y de alto retorno en prestigio e ingresos siguen siendo patrimonio principal de las segundas, terceras o más generaciones de *herederos*.

Habría que ver con más detalle este tipo de cuestiones. Estudiar hasta qué punto la condición socioeconómica de origen o el tipo específico de título profesional explican las diferencias socioeconómicas y si se puede avanzar hacia esquemas explicativos más complejos. Sería importante investigar con más detalle las diferencias de género, las relativas a la zona de residencia e incluir a quienes no son jefes de hogar, cuestión imposible con la actual formulación de la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional.

Este problema con las fuentes es importante. Cuando se intenta hacer estudios sobre trayectorias sociales como este, hay dos modos principales de proceder: estudios longitudinales o estudios transversales. Trabajar por un tiempo largo con una misma muestra es difícil, requiere muchos recursos y pocas veces se hace. La encuesta longitudinal del entonces Ministerio de Planificación Nacional (hoy Ministerio de Desarrollo Social y Familia) ha sido la única experiencia a gran escala de este tipo que se ha hecho en Chile. Se alcanzaron a aplicar cuatro olas entre 1996 y 2009. Por lo tanto, la opción que queda son las encuestas transversales. Y el problema es cuando estas fuentes presentan vacíos que impiden construir grupos con los cuales vincular educacional y laboralmente más de una generación, sea porque no incluyen las variables, como la Encuesta Nacional de Empleo, o porque lo restringen a una submuestra, como la encuesta CASEN. Bastaría incluir variables que informen sobre la ocupación y el nivel educacional del padre y de la madre *de todos los casos* para abrir esa ventana de posibilidad.

Ese problema lo encontramos también al trabajar con la Encuesta de Prácticas Culturales y con la encuesta del PNUD. En ambos casos nos vimos obligados a restringir el análisis solo a aquellas personas que permanecían como hijos del jefe de hogar, sin saber qué pasa con quienes ya son independientes. Con todo, asumiendo este límite, lo que podemos sostener hasta aquí es que la hipótesis de un proceso de acumulación de capital cultural por parte de los estudiantes de primera generación tiene asidero. Ya el hecho de acceder a estudios de nivel superior es una forma de acumular capital cultural que separa las trayectorias de reproductores y estudiantes de primera generación y los acerca a los hijos

de profesionales. El proceso habría empezado ya en la niñez, cuando los padres llevaban a sus hijos a museos, teatros, conciertos, cines, que es otro modo en que se expresa aquella preocupación por los estudios de los hijos descubierta por los estudios cualitativos (cf. Soto, op. cit.; Ramos, op. cit.). Y lo interesante es que esa acumulación continúa en el presente, con el acceso a estos mismos espacios y el desarrollo de prácticas que acercan a la cultura. La lectura y el uso de las TIC resultan paradigmáticas en este sentido. No obstante, como en el caso de las ocupaciones y los ingresos, esta acumulación de capital cultural no alcanza a cerrar la distancia con respecto a los herederos. Aquí también los estudiantes de primera generación aparecen en una posición intermedia. Lo notábamos, por ejemplo, en los niveles de acceso a salas de teatro, museos, cines, así como en los tiempos, lugares y modalidades en que se produce. Todas estas cuestiones daban cuenta de esa situación intermedia de este grupo, que por un lado aumenta su distancia con respecto a quienes no lograron estudiar, sin cerrar del todo la distancia con los herederos, sea en la frecuencia, los espacios o en los modos para acceder a esas instancias (entrada pagada a salas de teatro, etc.). Ahí radica la importancia de las nuevas tecnologías de la información (TIC), que han abierto un nuevo modo de acceso a bienes culturales haciendo masiva incluso la “alta cultura”.

Juntando ambas dimensiones, la ocupacional y socioeconómica con esta cultural, lo que se observa, entonces, es que el acceso a la educación superior de los estudiantes de primera generación estaría reconfigurando el espacio o la estructura social. De ahí que sea interesante lo que pasa con la subjetivación política. Aquí encontramos una suerte de dicotomía entre la situación personal y la social. En el primer plano, la evaluación no es mala. Los estudiantes de primera generación sienten que la situación de su familia ha mejorado en el último tiempo y que sus estudios amplían las expectativas para el futuro. No alcanzan los niveles de los herederos, pero sí se diferencian de los reproductores, que en todas estas cuestiones resultaron el grupo en peores condiciones, con mayor incertidumbre y pesimismo respecto a su futuro. El tema es que esa evaluación cambia cuando se trata del país. Toda la evidencia que encontramos habla de una crítica generalizada por parte de la cohorte completa. Chile es visto como un país de alta desigualdad en todos los planos, desde la salud hasta la dignidad en el trato. Un país donde existe alta concentración del poder por parte de las élites políticas y económicas; donde el discurso del mérito no parece tener sustento y que estaría entrando en un escenario de conflictos crecientes. Y, en ese marco, veíamos cómo los estudiantes de primera generación asumen una postura especialmente crítica. Comparado con los reproductores y los herederos, resultaron ser el grupo que más cuestiona las desigualdades sociales, que más rechaza la concentración del poder y, desde ahí, que más urgencia le atribuye a la introducción de cambios estructurales.

Entender esto necesitaría investigaciones cualitativas que aborden en profundidad la conversación de estos grupos generacionales sobre este plano de cosas. Nuestro aporte en esta línea fue buscar pistas

en la esfera de la cultura política. El primer punto aquí fue la definición de la democracia. Lo que se obtuvo fue que la democracia no pasa por ser un régimen basado en elecciones o que defiende la propiedad privada, sino por ser un tipo de sociedad que resguarda la libertad de expresión y busca la justicia social. El segundo punto fue la desmercantilización de la vida, una búsqueda por sacar del dominio privado a un conjunto de ámbitos en que se juega el bienestar de las personas -salud, educación, pensiones, etc.-, y que constituye una crítica a la economía política del modelo que ofrece una sinopsis sobre el sentido de las transformaciones que se demanda. El tercero fue el rechazo a la matriz elitista y tecnocrática de la política y la reivindicación del ciudadano común y de los espacios participativos y deliberativos.

Desde estas tres aristas pensamos que se puede entender en parte la crítica que formula esta cohorte y que encontramos acentuada en los estudiantes de primera generación. Esto es interesante en sí mismo. Como fracción de clase en ascenso, podría haber sido perfectamente posible que estos grupos recién ingresados a la educación superior hubieran adoptado una postura más bien conservadora. Después de todo, en un sistema de educación financiado vía gasto privado podría ser esperable un discurso que apelara al sacrificio individual para justificar, desde ahí, un cierre social que resguardara el logro alcanzado. Pero pareciera que no es eso lo que ha ocurrido hasta ahora. Los estudiantes de primera generación encabezan una demanda por justicia social, democracia deliberativa y desmercantilización de la vida que es igualmente compartida por reproductores y herederos, pero encuentra en estos pioneros de sectores populares en la educación superior su expresión más fuerte. Probablemente en esto influya el tipo de puestos de trabajo a los que acceden, la correspondencia entre el título y los empleos obtenidos, o las dificultades para encontrar trabajo que revelan los estudios cualitativos, entre otras hipótesis que habría que investigar. Lo interesante es que han sido justamente estas cuestiones las que han estado al fondo de las movilizaciones que estallaron en octubre de 2019. Los problemas de la desigualdad y de la desmercantilización de la salud, la educación, las pensiones, son temas que forman el núcleo duro de las demandas. También aquella inversión en la balanza entre élites y pueblo a la que se hacía alusión en los resultados. Todo se terminó traspasando al plano de la acción y en eso parecieran haberse aplanado las diferencias entre los grupos, producido una convergencia de los sectores críticos y puesto en evidencia la distancia entre la población joven y el sistema político. No es menor que a la clase política se le endose buena parte de la culpa por la crisis. Que no haya banderas de partidos en las manifestaciones y que ninguno haya podido hasta ahora asignarse la vocería de las movilizaciones es clara muestra de una impugnación a la clase política en su conjunto. Habrá mucho que investigar sobre lo que pase en este período. Fundamental en lo que viene será una escucha atenta a la conversación de estos grupos generacionales sobre lo que está ocurriendo, sobre cómo se han involucrado en los acontecimientos,

sobre cómo repercute en su mirada sobre el futuro. Los resultados aquí expuestos pueden servir de antecedente. Para complementarlos cabría intentar modelos explicativos más complejos que intenten despejar las variables que mejor dan cuenta de las diferencias de opinión y actitud respecto a los problemas estructurales del país. También sería pertinente, en este mismo sentido, analizar la cohorte ya no diferenciando según reproductores, herederos y estudiantes de primera generación sino entre clases, y estas en un sentido amplio, multidimensional (cf. Caínzos, op. cit.), que distinga entre ocupaciones, sectores, niveles de ingresos y considere, además, tanto a ocupados como no ocupados. Es decir, tratar de ahondar lo más que se pueda en el análisis de las generaciones jóvenes actuales, las principales protagonistas de las transformaciones en curso, buscando en ellas los nuevos actores que pudieran surgir de esta crisis, los intereses que podrían entrar en juego y las eventuales alianzas que se podrían establecer tanto para empujar como para obstaculizar los procesos de construcción de una sociedad justa, democrática y que promueva el bienestar colectivo como la que ya perfilaban los datos.

VIII. BIBLIOGRAFÍA

Alonso, L. (2004). “Las políticas del consumo: transformaciones en el proceso de trabajo y fragmentación de los estilos de vida”. En *RES* N°4, pp: 7-50.

Althusser, L., (1974). *Ideología y aparatos ideológicos de Estado*. Buenos Aires, Nueva visión.

Aron, R. (1939). El concepto de clase. En *Revista Mexicana de Sociología*, 1(1), 97-108.

Atria, R. (2004) “Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales” En *Serie Políticas Sociales* N° 96. CEPAL. Santiago.

Barozet, E., y Espinoza, V. (2008). “¿Quiénes pertenecen a la clase media en Chile? Una aproximación metodológica”. En *Ecuador Debate* N° 74. Quito.

- (2016). “Current issues on the political representation of middle classes in Chile”. *Journal of Politics in Latin America* N.º 8, pp: 95-123.

Barozet, E. y Fierro, J. (2011). *The Middle Class in Chile The Characteristics and Evolution 1990-2011*. International Reports of the Konrad-Adenauer-Stiftung.

Barozet, E. y Mac-Clure, O. (2014). Nombrar y Clasificar: Aproximación a una Epistemología de las Clases Sociales. En *Cinta moebio* 51, pp: 197-215

Baudrillard, J. (2009). *La sociedad de consumo: sus mitos, sus estructuras*. Siglo XXI. Madrid.

Becker, G. (1983). *El capital humano: un análisis teórico y empírico referido fundamentalmente a la educación*. Alianza Editorial, Madrid

Bell, D. (1976). *El advenimiento de la sociedad postindustrial*. Alianza, Madrid.

Breen, R. (2005). “Foundations of a neo-Weberian class analysis”. En *Approaches to Class Analysis*, Eric O. Wright ed. Cambridge University Press.

Boccardo, G. (2013). *Clases y grupos sociales en América Latina hoy Argentina, Brasil y Chile*. Memoria para optar al Título de Sociólogo. Universidad de Chile. Santiago.

Boltanski, L. (1987). *The making of a class: Cadres in French society* (Vol. 63). Cambridge: Cambridge University Press.

Bottomore, T. (1968). *Las clases en la sociedad moderna*. La Pleyade.

Bourdieu, P. y Passeron, J. (1977) *La reproducción, elementos para una teoría del sistema de enseñanza*. Barcelona, Laia.

-(2004). *Los Herederos: los estudiantes y la cultura*. Siglo XXI. Buenos Aires.

Bourdieu, P. (1997). *Capital cultural, escuela y espacio social*. Siglo XXI.

-(2016). *La distinción: criterio y bases sociales del gusto*. Taurus. Madrid.

Burris, V. (1983). "The social and political consequences of overeducation". *American Sociological Review*, 454-467.

-(1987). "Class structure and political ideology". En *Insurgent Sociologist* 14, pp. 5-46.

-(1992). "La síntesis neomarxista de Marx y Weber sobre las clases". En *Zona abierta* N° 59, pp. 127-156. Madrid: Fundación Pablo Iglesias.

Caínzos, M. (1989). "Clases, intereses y actores sociales: un debate posmarxista". En *Revista Española de Investigaciones Sociológicas* N° 46, pp. 81-99.

-(1996): "Razones y recetas para construir un esquema de clases". En *Revista Española de Investigaciones Sociológicas* N° 75: 109-143.

Caligaris, G. y Starosta, G. (2016). "Trabajo complejo y producción de valor en la crítica de la economía política". En *Revista de Economía Crítica* N°22.

Callejo, J. (1995). "Elementos para una teoría sociológica del consumo". En *Papers* 47, pp. 75-96.

Carchedi, G. (1987). "Class Politics, Class Consciousness, and the New Middle Class". En *The Insurgent Sociologist* 14, pp: 111-130.

- (1989) "Classes and Class Analysis". En Wright, E. comp., *The Debate on Classes*, pp: 105-125. Londres/Nueva York: Verso.

Castells, M. (1979). *La cuestión urbana*. Siglo Veintiuno, España.

-(1997). *La era de la información*. Volumen 1: La sociedad red. Alianza editorial. Madrid.

Castillo, J., y Cabezas, G. (2010). "Caracterización de jóvenes primera generación en educación superior. Nuevas trayectorias hacia la equidad educativa". En *Calidad en la Educación* 32, pp. 44-76.

Catalán, C. (2009). "Consumo y segmentación, algunas consideraciones conceptuales y empíricas, en Güell, P. y Joignant, A. (Ed.), *El arte de clasificar a los chilenos*, Ediciones UDP y Universidad Alberto Hurtado, Santiago de Chile.

Cataldi, E., Bennett, C., Chen, X. (2018). *First-Generation Students: College Access, Persistence, and Postbachelor's Outcomes*. National Center for Education Statistics, Washington.

Chen, X. (2005). *First-Generation Students in Postsecondary Education: A Look at their College Transcripts*. National Center for Education Statistics. Washington, DC.

- Choy, S. (2001). *Students Whose Parents Did Not Go to College: Postsecondary Access, Persistence, and Attainment*. National Center for Education Statistics. Washington D.C.
- Chung, Ch. (2005). “The New Class and Democratic Social Relations in South Korea Nascent Moves towards Non-Hierarchical and Participatory Relations”. En *International Sociology* Vol 20(2), pp: 225–246.
- CIDE, (2006). *VI Encuesta Actores del sistema educativo*. Centro de Investigación y desarrollo de la Educación-Universidad Alberto Hurtado. Santiago.
- (2012). *IX Encuesta Actores del sistema educativo*. Centro de Investigación y desarrollo de la Educación-Universidad Alberto Hurtado. Santiago.
- Clark, T. y Lipset, S. (1991). “Are social classes dying?” En *International sociology*, 6(4), 397-410.
- Clark, T., Lipset, S., y Rempel, M. (1993). “The declining political significance of social class”. En *International Sociology*, 8(3), pp: 293-316.
- Collier, P. y Morgan, D. (2008). «Is that paper really due today?»: differences in first-generation and traditional college students’ understandings of faculty expectations. En *Higher Education* 55.
- Collins, R. (1989). *La sociedad credencialista. Sociología histórica de la educación y de la estratificación*. Akal, Madrid.
- Dahrendorf, R. (1962). *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*. Rialp, Madrid.
- Dávila, O., Ghiardo, F., y Medrano, C. (2005). *Los desheredados. Trayectorias de vida y nuevas condiciones juveniles*. Viña del Mar. Centro de Investigación y Difusión Poblacional de Achupallas.
- Davis, J. (2010). *The First Generation Student Experience: Implications for Campus Practice*. Stylus Publishing. Nueva York.
- De Mattos, C. (2002). “Mercado metropolitano de trabajo y desigualdades sociales en el Gran Santiago: ¿Una ciudad dual?”. *EURE Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*, 28, 85: 51-70.
- Dos Santos, T. (1967). “El concepto de clases sociales”. En *Anales de la Universidad de Chile* No. 141-144, pp: 60-81.
- Durkheim, E. (1987). *La división del trabajo social*. Akal. Madrid.
- Engle, J. y Tinto, V. (2008). *Moving Beyond Access. College Success For Low-Income, First-Generation Students*. The Pell Institute.

Erenreich, J. Erenreich, B. (2013). *Death of a yuppie dream. The Rise and Fall of the Professional-Managerial Class*. Rosa Luxemburg Stiftung, New York.

Espinoza, V. y Barozet, E. (2008). *¿De qué hablamos cuando decimos “clase media”? Perspectivas sobre el caso chileno*. Expansiva. Santiago.

-(2013). “Estratificación y movilidad social bajo un modelo neoliberal: El caso de Chile”. En *Revista Laboratorio* N°25.

Esprivalo, P. y Scott, W. (2003). “Ready or not, here we come: retaining hispanic and first-generation students in postsecondary education”. En *Community College Journal of Research and Practice* N° 27, pp. 147-156.

Feito R. (1995). *Estructura social contemporánea. Las clases sociales en los países industrializados*. Madrid: Siglo XXI.

Fernández, M. (1992). “Propiedad, autoridad y cualificación en el análisis de las clases sociales”. En *Política y Sociedad* N, Madrid, pp. 49-66.

Flanagan, A. (2017). “Experiencias de estudiantes de primera generación en universidades chilenas: realidades y desafíos”. En *Revista de la Educación Superior* N° 46, pp. 87–104. México.

Franco, R., Hopenhayn, M y León, A. (2011). “Crece y cambia la clase media en América Latina: una puesta al día”. En *Revista CEPAL* N.º 103. CEPAL. Santiago de Chile.

Fuentes, L., Mac-Clure, O., Moya, C., Olivos, C. (2017). “Santiago de Chile: ¿ciudad de ciudades? Desigualdades sociales en zonas de mercado laboral local”. En *Revista CEPAL* N.º 121, pp: 93-109. CEPAL, Santiago.

Galbraith, J. (1984). *El nuevo estado industrial*. Sarpe, Madrid.

- (1992). *La cultura de la satisfacción*. Buenos Aires: Emecé.

García Canclini, N. (2006). “El consumo cultural: una propuesta teórica”. En Sunkel, G. coord. *El consumo cultural en América Latina*. Convenio Andrés Bello.

Garín, A., Salvo, S., y Bravo, G. (2009). Segregación residencial y políticas de vivienda en Temuco: 1992-2002. En *Revista de geografía Norte Grande* N.º 44, pp: 113-128.

Gayo, M., Teitelboim, B., y Méndez, M. (2009). “Patrones culturales de uso del tiempo libre en Chile: Una aproximación desde la teoría Bourdieuana”. En *Universum* 24(2), pp: 42-72.

Gayo, M., Méndez, M., Radakovich, R., y Wortman, A. (2011). *Consumo cultural y desigualdad de clase, género y edad: un estudio comparado en Argentina, Chile y Uruguay*. Serie Avances de Investigación N° 62. Fundación Carolina. Madrid.

- Gayo, M., Méndez, M. L., y Teitelboim, B. (2016). “La terciarización en Chile. Desigualdad cultural y estructura ocupacional”. En *Revista CEPAL* 119. CEPAL. Santiago.
- Germani, G. (1961). “Estrategia para estimular la movilidad social”. En *Desarrollo económico*, 59-96. -(1966). *Política y Sociedad de masas en una época de transición*. Buenos Aires, Paidós.
- Giddens, A. (1979). *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*. Editorial Alianza. Madrid.
- González, J. (1992a): «El debate posmarxista sobre las clases», *Política y Sociedad*, 11: 27-48. -(1992b). La construcción empírica de las clases. *Política y Sociedad*, 11, 99.
- Gofen, A. (2009). “Family Capital: how First-Generation Higher Education Students break the intergenerational cycle”. En *Family Relations* N° 58, pp. 104-120.
- Goldthorpe J. (1993) “Sobre la clase de servicio: su formación y su futuro”. En: Carabaña J, De Francisco A (ed). *Teorías contemporáneas de clases sociales*. Madrid: Fundación Pablo Iglesias, pp: 229-263. -(2016). “Social class mobility in modern Britain: changing structure, constant process”. En *Journal of the British Academy* N° 4, pp: 89–111. Londres.
- Goldthorpe, J., Lockwood, D., Bechhofer, F., y Platt, J. (1967). “The affluent worker and the thesis of embourgeoisement: Some preliminary research findings”. En *Sociology*, 1 pp. 11-31.
- Goldthorpe, J. y Marshall, G. (2017). “El prometedor futuro del análisis de clase: Una respuesta a las críticas recientes”. En *Revista de Sociología* N° 32, pp: 106-128.
- Goldthorpe, J., y McKnight, A. (2006). The economic basis of social class. Mobility and inequality: Frontiers of research in sociology and economics, 109-136.
- Goldthorpe, J. H., y Mills, C. (2008). “Trends in Intergenerational Class Mobility in Modern Britain: Evidence From National Surveys, 1972-2005”. En *National Institute Economic Review* N° 205, pp: 83-100.
- Gorz, A. (1967). *Strategy for labor*. Boston: Beacon Press.
- Graciarena J. y Franco R., (1981). *Formaciones Sociales y Estructuras de Poder en América Latina*. Editorial Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid.
- Guell, P., Morales, R. y Peters, T. (2011). “Tipología de prácticas de consumo cultural en Chile a inicios del siglo XXI: mismas desigualdades, prácticas emergentes, nuevos desafíos”. En *Universum* vol.26, n°2 pp.121-141.
- Hicks, T.; Butler, D. y Myrick, M. (2019). *First-Generation College Student Research Studies*.

Hamilton Books. Londres.

Hidalgo, R. (2007). “¿Se acabó el suelo en la gran ciudad?: Las nuevas periferias metropolitanas de la vivienda social en Santiago de Chile”. En *EURE* 33, 98, pp:57-75.

Hodge, A. y Mellin, E. (2010). “First-generation college students: The influence of family on college Experience”. En *The Penn State McNair Journal* N° 7, pp: 120-134.

Hopenhayn, M. (2010). “Clases medias en América Latina: sujeto difuso en busca de definición”. En Bárcena, A, y Serra, N., eds. *Clases medias y desarrollo en América Latina*. CEPAL, Santiago.

Jarpa, C. y Rodríguez, C. (2017). “Segmentación y Exclusión en Chile: El caso de los Jóvenes Primera Generación en Educación Superior”. En *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud* N° 15, pp. 327-343.

Lahire, B. (2004). *El hombre plural: los resortes de la acción*. Bellaterra. Barcelona.

Lash, S., y Urry, J. (1987). *The end of organized capitalism*. University of Wisconsin Press.

Langford, T. (1996). The Politics of the Canadian New Middle Class: Public/Private Sector Cleavage in the 1980s. En *The Canadian Journal of Sociology* Vol. 21, No. 2, pp. 153-183.

León, A. y Martínez J. (2001). “La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX”. En *Serie Políticas Sociales* N° 52. División de Desarrollo Social, CEPAL. Santiago.

Lohfink, M. y Paulsen, M. (2005). “Comparing the Determinants of Persistence for First-Generation and Continuing-Generation Students”. En *Journal of College Student Development*, Volume 46, Number 4, pp. 409-428. Johns Hopkins University Press.

Lipietz, A. (1992) *Espejismos y Milagros. Problemas de la industrialización en el Tercer Mundo*. Tercer Mundo Editores. Bogotá.

London, H. (1989). “Breaking Away: A Study of First-Generation College Students and Their Families”. En *American Journal of Education* Vol. 97, No. 2, pp. 144-170.

- (1992). “Transformations: Cultural Challenges Faced by First-Generation Students”. En *New Directions for Community Colleges* 80, pp. 5-11.

Lowery-Hart, R. y George Pacheco, G. (2011). “Understanding the first-generation student experience in higher education through a relational dialectic perspective”. En *New Directions for Teaching and Learning* 127, pp. 55–68.

Lukacs, G. (1984). *Historia y conciencia de clase*. Barcelona: Orbis.

- Macy, M. (1988). "New-Class Dissent Among Social-Cultural Specialists: The Effects of Occupational Self-Direction and Location in the Public Sector. En *Sociological Forum* Vol. 3, pp. 325-356.
- Martínez, J y Tironi, E. (1985). *Las clases sociales en Chile. Cambio y estratificación, 1970-1980*. Santiago: Sur.
- Marx, C. (1986). *El capital. Crítica de la economía política*. Tomo II. Editorial de Ciencias Sociales. La Habana.
- (1992). *Introducción a la crítica de la economía política*. Editorial Almagesto. Buenos Aires.
- (1999) *El dieciocho brumario de Luis Bonaparte*. CS Ediciones. Buenos Aires.
- Meneses, F., Rolando, R., Valenzuela, M., Vega, M. (2010). *Ingreso a la Educación Superior: La Experiencia de la Cohorte de Egreso 2005*. Servicio de Información de Educación Superior. Santiago.
- Mehta, S., Newbold, J. y O'Rourke, M. (2011). "Why Do First-Generation Students Fail?" En *College Student Journal*, v45 n1 pp. 20-35.
- Miliband, R. (1990). "Análisis de clases". En Giddens, A. y Turner, J. (Comps.), *La Teoría Social, hoy*, pp: 418-444. Alianza Editorial. Madrid.
- Mohar, Y. (2018): "Low income college-educated people: recognition, self-fulfillment and protest". En *Distinktion: Journal of Social Theory* vol 19(3), pp. 286-305.
- Núñez, A. y Cuccaro-Alamin, S. (1998). *First-Generation Students: Undergraduates Whose Parents Never Enrolled in Postsecondary Education*. Washington, DC: National Center for Education Statistics.
- Orbe, M. (2004). "Negotiating multiple identities within multiple frames: an analysis of first-generation college students". En *Communication Education* N°53, pp. 131-149.
- Orellana, V. (2011). *Nuevos y viejos profesionales en Chile Impacto de la educación superior en la estructura social (1983 - 2010), elementos para una interpretación sociológica*. Tesis para optar al título profesional de sociólogo. Departamento de Sociología, Universidad de Chile. Santiago.
- Ortega, L. (2009). "Consumo de bienes culturales: reflexiones sobre un concepto y tres categorías para su análisis". En *Culturales* vol.5, n.10, pp.7-44.
- Ossowski, S. (1972). *Estructura de clases y conciencia social*. Península. España.
- Parkin, F. (1984). *Marxismo y teoría de clases: una crítica burguesa*. Espasa-Calpe. Madrid.
- Parsons, T. (1940). "An analytical approach to the theory of social stratification". En *American Journal of Sociology* N°45(6), 841-862.

-(1949). "Social classes and class conflict in the light of recent sociological theory". En *The American Economic Review* N°39(3), pp: 16-26.

-(1970). "Equality and inequality in modern society, or social stratification revisited". En *Sociological Inquiry* N°40(2), pp: 13-72.

Parsons, T., y Platt, G. (1973). *The american university*. Harvard University Press.

Pascarella, E., Pierson, C., Wolniak, G., y Terenzini, P. (2004). "First-generation college students: Additional evidence on college experiences and outcomes". En *The Journal of Higher Education* N°75, pp. 249-284.

Pike, G. y Kuh, G. (2005). "First and second-generation college students: A comparison of their engagement and intellectual development". En *The Journal of Higher Education* 76, pp. 276-300.

PNUD (2015). *Los tiempos de la politización*. Informe Desarrollo Humano en Chile. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Santiago.

- (2017). *Desiguales. Orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Santiago.

Porpora, D. (1989). "Four Concepts of Social Structure". En *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 19(2), 195-211.

Poulantzas, N. (2001). *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. Siglo XXI. Buenos Aires.

Próspero, M. y Vohra-Gupta, S. (2007). "First Generation College Students: Motivation, Integration, and Academic Achievement". En *Community College Journal of Research and Practice* N°31, pp. 963-975.

Ramos, C. (2018). *Decisiones educativas y valoración de la educación superior en la trayectoria académica de los profesionales primera generación universitaria*. Memoria para optar al título profesional de Socióloga, Universidad de Chile. Santiago.

Reyes, S. y Figueroa, I. (2010). "Distribución, superficie y accesibilidad de las áreas verdes en Santiago de Chile". En *EURE* N°36, pp: 89-110.

Rodríguez, A. y Winchester, L. (2001). "Santiago de Chile: Metropolización, globalización, desigualdad". En *EURE* N° 27, pp: 121-139.

Ruiz, C. y Boccardo, G. (2011). *Panorama actual de la estructura social chilena (en la perspectiva de las transformaciones de la historia inmediata)*. Documento de Trabajo Centro de Investigación de la Estructura Social (CIES). Santiago de Chile.

Salas, V. y Morales, C. (2017). *Dimensiones del CAE a 2017. Deudas y costos de condonación*. Minutas N.º 9 del Observatorio de Políticas Públicas en Educación Superior. Universidad de Santiago de Chile.

Sembler, C. (2007). *Estratificación social y clases sociales: una revisión analítica de los sectores medios*. Serie Políticas Sociales N° 125. CEPAL, Santiago.

Soria, K., y Stebleton, M. (2012). "First-generation students' academic engagement and retention". En *Teaching in Higher Education Critical Perspectives* Volume 17, pp. 673-685.

Soto, V. (2016). "Estudiantes de primera generación en Chile: una aproximación cualitativa a la experiencia universitaria". En *Revista Complutense de Educación*, Vol. 27 Núm. 3. pp. 1157-1173. Universidad Complutense de Madrid. España.

Suárez, M. y Pérez, J. (Coords). (2008). *Jóvenes universitarios en latinoamérica hoy*. México: SES, UNAM; SIJ, UNAM; CIIJ; M.A. Porrúa.

Terenzini, P.; Springer, L., Yaeger, P., Pascarella, E. y Nora, A. (1996). "First-generation college students: Characteristics, experiences, and cognitive development". En *Research in Higher Education* 37, pp 1-22.

Torche, F., y Wormald, G. (2007). "Chile, entre la adscripción y el logro". En *Estratificación y movilidad social en América Latina: transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*. Santiago: CEPAL/LOM Ediciones, pp: 339-387.

Touraine, A. (1969). *La sociedad post-industrial*. Barcelona: Ariel.

Van Dijk, T. (2008). "Semántica del discurso e ideología". En *Discurso y Sociedad*, Vol 2, Num. 1 pp. 201-261.

Warburton, E., Bugarin, R. Nuñez, A. (2001). *Bridging the Gap: Academic Preparation and Postsecondary Success of First-Generation Students*. National Center For Education Statistics. EE.UU.

Weber, M. (2014). *Economía y sociedad*. Fondo de cultura económica. México.

Wright, E. O. (1983). *Clase, crisis y Estado*. Siglo XXI. Madrid

-(1989). "The Comparative Project on Class Structure and Class Consciousness". En *Acta Sociologica* Vol. 32, No. 1, pp. 3-22.

-(1993). "Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases". En: Carabaña J, De Francisco A (ed). *Teorías contemporáneas de clases sociales*. Madrid: Fundación Pablo Iglesias. pp: 17-125.

-(1994). *Clases*. Siglo XXI. España.

-(1997). *Class counts: Comparative studies in class analysis*. Cambridge University Press.

-(2009). "Comprender la clase". En *New left review* 60, pp: 98-112.

Wright Mills, C. (1969). *White Collar. The American Middle Classes*. Oxford University Press. Londres.